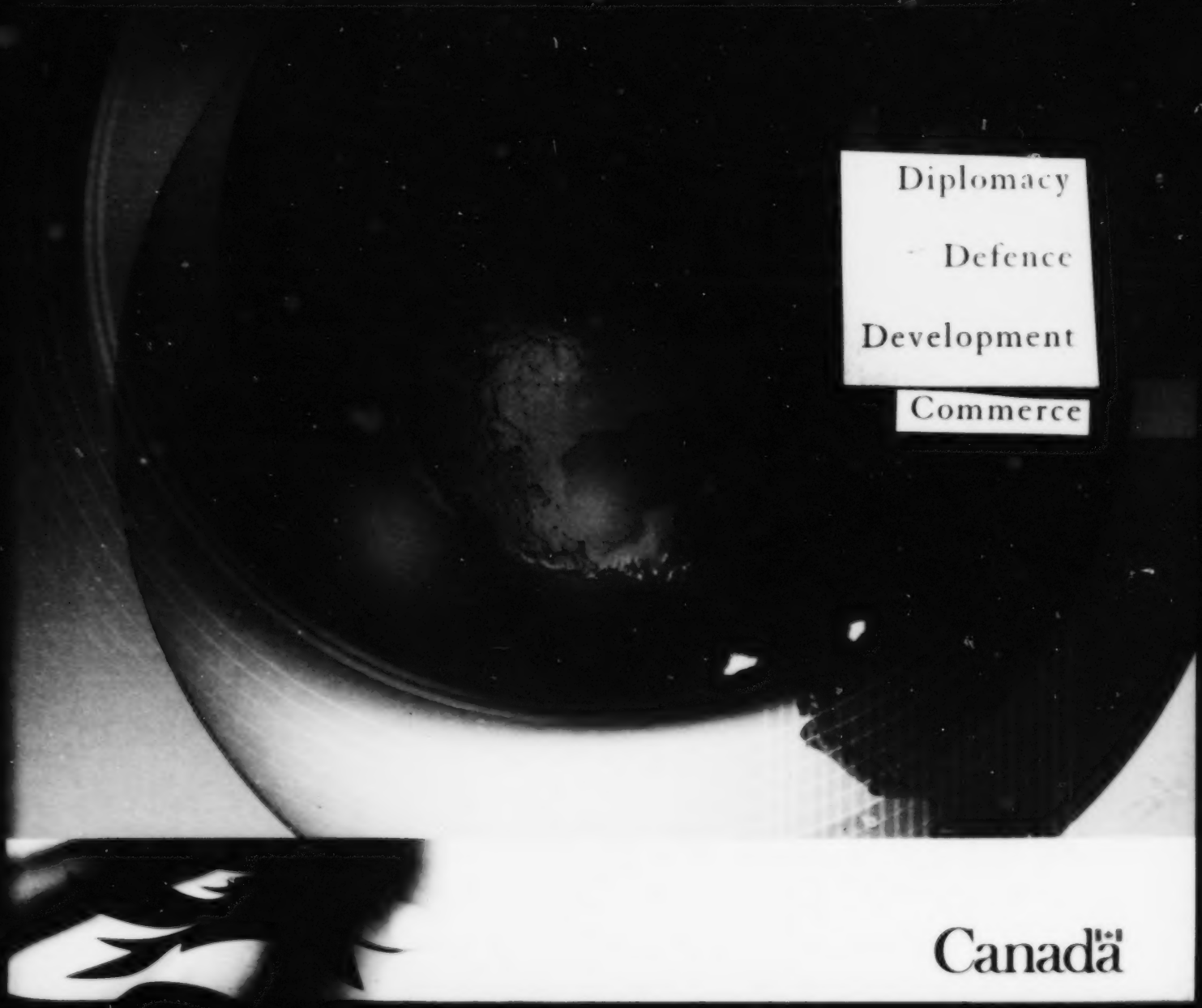
Government of Canada / Gouvernement du Canada

CANADA'S INTERNATIONAL POLICY STATEMENT

A Role of Pride and Influence in the World

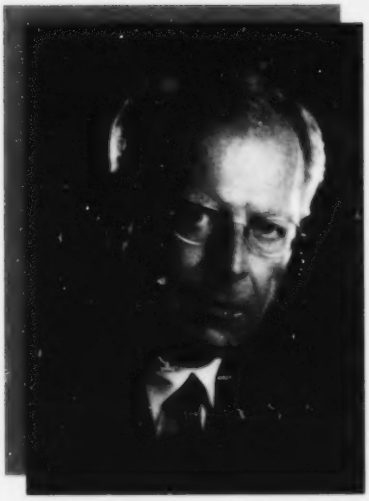
COMMERCE



Canada

MESSAGE FROM THE MINISTER

106-00662/



As Minister of International Trade, I am pleased to present the commerce section of Canada's International Policy Statement. This document articulates the contributions made across the Government and across Canada to our success in the new world economy and charts a course for the future.

The stakes are high: fortunate as Canadians are, the rapidly evolving nature of global business means that no advantage can be taken for granted. Our prosperity is anchored in our international success, and it is that prosperity that has brought us the ability to enact the social, cultural and environmental policies that make us the envy of the world. Canada's international commercial performance must meet the challenges of the 21st century global economy to ensure our continued success.

Canadians have what it takes to succeed. We are a magnet for talent and investment. We have one of the world's most extensive networks of international relationships, from governmental contacts through to the grassroots ties that spring from our multicultural society. And we have innovative, lean, focused services to enable global competitiveness and ensure that Canadian business succeeds.

This policy is about managing change; it is about making choices and setting priorities; above all, it is about ensuring our future prosperity as Canadians in a globalized world economy. I am proud to be the Minister who will lead the Government's implementation of this international commerce strategy.

James Scott Peterson

The Honourable James Scott Peterson
Minister of International Trade

CANADA'S INTERNATIONAL POLICY STATEMENT

A Role of Pride and Influence in the World

COMMERCE

Canada's International Policy Statement is available on-line at
www.international.gc.ca

For additional copies, please contact:

Enquiries Services (SXGI)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Tel.: 1 800 267-8376 (in Canada) or (613) 944-4000
Fax: (613) 996-9709
TTY: (613) 944-9134
E-mail: enqserv@international.gc.ca

ISBN 0-662-68935-6
Catalogue No. IT4-8/2005

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, 2005

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION 1

NORTH AMERICA 2
- CANADA AND THE UNITED STATES 2
- THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT 3
- KEEPING THE BORDER OPEN TO COMMERCE 3
- THE NEW PARTNERSHIP AND INTERNATIONAL COMMERCE 3
- RESOLVING DISPUTES 4
- HELPING CANADIAN BUSINESS SUCCEED 5
- PROMOTING CANADA IN THE UNITED STATES 6
- COMMERCIAL RELATIONS WITH MEXICO 6
- THE SECURITY AND PROSPERITY PARTNERSHIP OF NORTH AMERICA 7

GETTING THE DOMESTIC ENVIRONMENT RIGHT 8
- MAKING CANADA A MAGNET FOR TALENT AND INVESTMENT 8
- PROVIDING THE RIGHT SERVICES TO BUSINESS 9

MARKETS AND OPPORTUNITIES ABROAD 12
- THE WORLD TRADE ORGANIZATION 12
- OTHER TRADE, INVESTMENT AND RELATED COMMERCIAL AGREEMENTS 13
- LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN 13
  - Free Trade Area of the Americas 14
  - Commercial Relations with Brazil 14
- ASIA 14
  - Helping Canadian Business Succeed 15
  - China 16
  - Japan 16
  - Republic of Korea 17
  - India 17
  - Other Asian Partners 18
- EUROPE 19
  - The European Union 19
  - Other European partners 20
- OTHER KEY MARKETS 20
  - Australia and New Zealand 21
  - Russia 21
  - The Middle East and North Africa 21
  - International Commerce and Development 22

CONCLUSION 23

INTRODUCTION

Canada is one of the world's economic success stories. Canada has a vast territory and enormous natural resources. Our small domestic market means that Canadian companies have had to turn outward, looking to the world for markets, for technology and for investment. We share a land border with the wealthiest and most dynamic economy on earth, and we have excellent sea and air links to Europe and the Asia-Pacific region. We draw talent and ideas from around the world and our people have links to all parts of the world.

We have restored our fiscal sovereignty. We are a world leader in innovation, having invested aggressively in research and development (R&D), in the skills of our people and in the cities where they live. Our commodities and energy resources are in demand to fuel growing economies in Asia in particular, allowing us to leverage our natural endowments and the expertise we have built around them.

The world, however, is changing. Just as we did in the 1990s, we must position ourselves advantageously. Our national advantage is not a given: it must be enhanced through the right business environment at home, and the right strategies to deal with risks and capitalize on opportunities abroad.

In the new global economy, nations, communities and individuals are drawing closer. People, goods, ideas and capital are moving more freely. Democracy and free markets are spreading around the world—but so too are terrorism, transnational crime, and communicable human, plant and animal diseases. Transportation and communication technologies connect us to anyone, anywhere. These developments have changed the environment for international commerce.

Businesses too are transforming the global economy, driven by the demands of consumers worldwide for greater customization and affordability. Production is increasingly regional or global, not national or local. Multinational companies have moved from the branch-plant and world product mandate models to a business model based on global value chains—locating research, product development, design, manufacturing, financing and other services wherever it makes business sense. Business relationships are more innovative, with investment, franchising, licensing and other business arrangements all playing a role. The result is a more complex and interconnected global economy.

The Government's commercial strategy is articulated around the international and domestic drivers of our prosperity. Canada's first international economic relationship is with the United States, which is increasingly framed in a North American context. Of equal importance is creating the domestic conditions that support a globally competitive, productive economy that is a magnet for talent and investment. In the 21st century economy, however, the priorities do not end there. Canada must position itself advantageously with the new economic powers like China, India and Brazil, as well as with established powers that, along with the United States, drive global innovation and investment—the European Union and Japan. And we must support our business community's global engagement, with priority to those ties that contribute to our priority market focus.

This document analyses the challenges and opportunities in the emerging globalized economy, and sets out both the broad strategies and specific shorter-term actions that are being taken or are planned in response. It is urgent to get this right. Canadians cannot take continuing success for granted: the world is changing, and we cannot stand still. We must act now to secure our future.

INTERNATIONAL COMMERCE MATTERS TO CANADA

Canada is the most open of the globe's major economies. We are the world's fifth largest exporter and importer—trade is equivalent to more than 70% of our gross domestic product (GDP). Exports account for almost 40% of our economy, and are linked to one-quarter of all Canadian jobs. Foreign direct investment in Canada is the second highest in the G7 as a share of GDP, while Canadian investments abroad are the third largest in the G7 as a share of GDP. Exports allow Canadian companies to keep generating jobs and remain productive and competitive by selling their goods and services more broadly than in our relatively small domestic market. Imports give our consumers choice and reduce costs, and provide our farmers and manufacturers with inputs and productivity-enhancing technologies. Investment and the movement of people in both directions favour innovation, business and personal growth, and competitiveness. International commerce is the lifeblood of our economy.

NORTH AMERICA

CANADA AND THE UNITED STATES

Our economic relationship with the United States is a vital driver of our economy, but this uniquely complex and sophisticated relationship goes much deeper than dollars. We share strong elements of our heritage, culture and values such as freedom, democracy and the rule of law; we share a continent, and therefore its environment and its security; and we share in the opportunities and challenges of globalization. This relationship belongs to every Canadian, not just to governments or corporations. It is a partnership that we have tended carefully over the years, through formal and informal agreements, diplomatic ties, military and environmental cooperation, and thousands of daily contacts between political leaders and officials and their U.S. counterparts.

Cultivating this relationship takes sustained effort and political will: the situation is not static. The U.S. market is constantly changing. Manufactured goods from China and other low-cost producers create formidable competition. The competitive bilateralism of the U.S. in pursuing a host of new trade agreements means our preferred access under North American Free Trade Agreement (NAFTA) is being, to some extent, eroded. And we see a major shift of population, wealth and political power to the American South and Southwest. These are all changes to which we must respond and adjust.

The Government continues to develop new tools and practical approaches for managing the commercial relationship through all these changes, and weathering the disagreements and crises that arise. Building on the innumerable ties that have evolved over centuries, we have developed institutions and agreements to respond to changing circumstances and demands. The Free Trade Agreement of 1989 led in turn to the NAFTA of 1994 as Mexico embraced a North American strategy. This set in train a work program to continuously update and improve the agreement to the benefit of the continental economy. The terrorist attacks of September 11, 2001, introduced a new and menacing element into the equation, to which we responded with the December 2001 Smart Border Declaration. The ongoing challenges to the effective application of NAFTA in sectors such as softwood lumber, along with the emergence of shared interests not fully addressed in that agreement, have led the Government in the past six months to develop new mechanisms for handling relations with the United States and Mexico: bilateral partnership agreements with each, built around such issues as regulatory cooperation and (with the U.S.) political-level attention to resolving our differences, and the March 2005 Security and Prosperity Partnership of North America. This is the latest in a series of deliberate steps to adapt and update our approach to managing our shared geographic and economic space to emerging needs.

THE LARGEST TRADING RELATIONSHIP IN HISTORY

- Canada and the United States exchange some $1.8 billion in goods and services every day of the year—well over $1 million a minute.
- A truck crosses the border every two seconds.
- On average about 300,000 people cross the border each day.
- The U.S. is the largest source of foreign direct investment for Canada, responsible for over 65% of total FDI in Canada.
- The U.S. is the principal destination of Canadian direct investment abroad, accounting for over 43% of the total.
- The Government assists more than 16,000 companies annually in the U.S. marketplace, the vast majority of them small and medium-sized firms

SMART BORDER UPDATE

The latest status report in December 2004 noted significant progress in a wide range of areas. Both countries have made progress on land pre-clearance pilot projects at the Buffalo–Fort Erie Peace Bridge and one other border crossing, adding U.S. pre-clearance facilities at the Halifax International Airport, and expanding the Free and Secure Trade (FAST) program to seven new high-volume commercial border crossings. Canada and the United States have also expanded the NEXUS program for frequent, low-risk travellers from land crossings to include marine and air crossings. The two governments have also undertaken to reduce transit times across the vital Windsor-Detroit gateway by a further 25% during 2005.

THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

The rationalization of cross-border operations between Canadian and American firms was pursued first sectorally, in defence and automotive trade, and then more broadly after the Free Trade Agreement of 1989. This was succeeded by the North American Free Trade Agreement of 1994 as the fundamental rules-based framework for our commercial relationship with the United States and Mexico. It gives us preferential access to both Mexico and the United States, and establishes rules to govern the settlement of disputes between the three NAFTA partners.

NAFTA has drawn the three North American economies more closely together. Since the signing of NAFTA, Canada-U.S. trade has grown substantially. One of NAFTA's most significant effects has been the change in our relationship with Mexico: it is now our sixth-largest export market and we are Mexico's second largest. (In 1990, Mexico was Canada's sixteenth most important export market and Canada was Mexico's seventh largest.)

The NAFTA Commission, the 32 formal working groups, various informal groups, and regular three-way meetings of leaders and ministers are aimed at ensuring the long-term effectiveness of NAFTA as an instrument to manage North American commerce and improve continental competitiveness. These have been and continue to be highly successful, but in certain areas more focused efforts are required to bring necessary reforms, and to ensure that problems are remedied quickly.

KEEPING THE BORDER OPEN TO COMMERCE

The most dramatic example of a new need was created by the terrorist attacks of September 11, 2001. Within three months of the attacks on New York and Washington, Canada and the United States signed a joint Smart Border Declaration, with a regularly updated 30-point action plan. Keeping the border open to commercial activity is the first concern of Canadian business and of foreign businesses using Canada as a gateway to North America. Border uncertainty can affect trade flows and deter investment in Canada since investors will naturally seek the most secure location for their business, while minimizing risk and inefficiencies.

The Smart Border Declaration is our joint effort with the United States to enhance the security of our shared border, keeping it open to legitimate flows of goods, people and ideas, but closed to terrorism. We will continue to work closely with the United States to ensure that border processes are effective in protecting our two countries. The federal government's $600 million Border Infrastructure Fund demonstrates our commitment to keeping border traffic moving efficiently and effectively.

THE NEW PARTNERSHIP AND INTERNATIONAL COMMERCE

The new security situation slowed the momentum toward building a closer and more efficient continental economy through the NAFTA work program. However, the evolution of the world economy has made it clear that the pursuit of security and prosperity is a complementary imperative. On November 30, 2004, the

THE CANADA-U.S. NEW PARTNERSHIP

On November 30, 2004, Prime Minister Martin and President Bush set out an agenda for increasing the prosperity, security and the quality of life of citizens in Canada and the United States:

- expanding economic opportunity by making North American business more competitive in the global marketplace
- reinforcing joint efforts to secure the safe movement of people and goods within North America, building on the Smart Borders Declaration, and
- enhancing mutual efforts to protect the environment, improve the ability to combat infectious disease, fight crime, and prevent trafficking in humans and illegal drugs.

Prime Minister and President Bush therefore announced a New Partnership agenda devoted to our joint security, prosperity and quality of life, and to working together on issues of mutual interest beyond North America.

A major aim of the New Partnership agenda is to expand economic opportunity by making businesses more competitive in the global marketplace and to respond to the new global economy. This is underpinned by the growing integration of many North American sectors, e.g. automobiles, steel and energy. North American value chains are expanding. As commercial networks spread around the world, the global competitiveness of Canadian, U.S. and Mexican firms is increasingly dependent on the competitiveness and efficiency of the North American economy as a whole.

This has drawn renewed attention to making our economies work well together. Regulatory dissonance can significantly detract from our overall goal of making the NAFTA area more competitive, particularly where we share common regulatory objectives. For instance, the closing of the border to Canadian beef products due to isolated incidents of Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE) or "mad cow" disease in Canada demonstrates the negative consequences of unintended "regulatory protectionism" in integrated sectors. Greater regulatory collaboration helps our countries deal in a coordinated way with challenges such as BSE, where variances in our regulatory systems can give rise to market access impediments, cause hardship, and possibly permanently disrupt integrated sectors.

In this context, the Prime Minister and the President agreed to accelerate efforts to liberalize rules of origin—customs formalities that restrict duty-free benefits and impose paperwork burdens that can add measurably to business costs—and to pursue joint approaches to partnerships, consensus standards and smarter regulations as ways of promoting greater efficiency and competitiveness while maintaining the highest standards of health and safety.

RESOLVING DISPUTES

Underlying the launch of the Canada-U.S. New Partnership was the need to find more effective ways of resolving disputes. NAFTA's working groups provide a transparent, non-political arena for discussing contentious issues and avoiding disputes. The dispute settlement provisions of NAFTA itself have generally worked well. Over 95% of Canada-U.S. trade is dispute-free. But any relationship as complex as ours with the U.S. is bound to see disagreements from time to time, and the institutional frameworks for managing them–the WTO and NAFTA–have not been sufficient in all cases.

In fact, we currently face certain major problems. Important Canadian sectors such as softwood lumber, wheat and live swine, for instance, have faced repeated challenges under U.S. trade law. NAFTA has failed to protect them adequately from this type of action. But NAFTA cannot lead to North American solutions to trade problems if settlements under its provisions can be overturned by special interests. We continue to remind our trading partners that it is in the interest of all three NAFTA countries to ensure that panel decisions are respected and implemented properly. Persistent litigation is destructive to our sectors and damaging to the United States too: U.S. duties on softwood lumber exports, for instance, drive up significantly the cost of American homes.

SOFTWOOD LUMBER

Since 1982 the U.S. lumber industry has petitioned repeatedly against Canadian softwood lumber imports, alleging that Canadian forest management practices give unfair subsidies to Canadian producers. Twice Canada and the United States have signed agreements to mitigate these concerns—a Memorandum of Understanding in 1986 and the Softwood Lumber Agreement in 1996. After each agreement expired, the United States imposed countervailing and anti-dumping duties on lumber imports from Canada. Panels established under the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the North American Free Trade Agreement and the World Trade Organization (WTO) have consistently ruled against U.S. trade actions–and the U.S. has repeatedly failed to abide by these rulings.

In early 2005, Canada requested authority to retaliate against the United States in separate subsidy and injury proceedings in the WTO; retaliation authority would only be granted in the event the United States does not comply with WTO rulings.

We also remain very concerned that the United States has not met its obligations to repeal the so-called Byrd Amendment, which allows anti-dumping and countervailing duties to be distributed to U.S. producers in affected sectors, thereby subsidizing our competitors and discouraging the settlement of disputes. It was found inconsistent with WTO rules in 2003, and the WTO has authorized Canada and seven other members to retaliate. On March 31, 2005, the Government announced that it would be exercising Canada's retaliatory rights beginning May 1, 2005, through the imposition of a 15% surtax on certain imports from the United States.

The Prime Minister and President Bush have committed to exploring ways of improving the functioning of NAFTA trade dispute mechanisms and thereby resolving disputes more effectively. At the institutional level, we are seeking to strengthen NAFTA's capacity to help governments manage disputes. Canada is concerned that the joint NAFTA Secretariat, which is responsible for administering the dispute settlement provisions, among other things, has been neglected by the U.S. government.

HELPING CANADIAN BUSINESS SUCCEED

The institutional framework for managing trade—from NAFTA through Smart Borders—provides an enabling and secure environment: but more can be done to encourage Canadian business to fully profit from these possibilities. We must therefore be more focused on providing direct assistance to our exporters through business development and advocacy. The United States is where first-time exporters often start; if they are competitive in the United States and do well, they should do well elsewhere. We will work to introduce small and medium-sized enterprises (SMEs)—including Aboriginal firms and those run by women and young entrepreneurs—to the market. We will also encourage more Canadian exporters who have succeeded in the United States to expand to other international markets.

SUPPORT FOR NON-TRADITIONAL EXPORTERS

There are several programs designed to help non-traditional Canadian businesses—particularly women and Aboriginal-owned firms—to succeed. The Prime Minister's Task Force on Women Entrepreneurs underlined the need for innovative mechanisms to support and encourage women exporters. The network of Women's Enterprise Centres provides practical, targeted advice and assistance to help women-owned firms explore their export potential.

Developing Aboriginal exporters is a key element of our trade development efforts government-wide. The Aboriginal International Business Development Committee mirrors the Team Canada Inc concept to specifically respond to the trade development needs and barriers faced by Aboriginal entrepreneurs.

Aboriginal-owned businesses are the fastest growing demographic, and many Canadian firms have developed markets in other countries with strong indigenous populations, such as in South America.

NORTH AMERICA

INCREASED REPRESENTATION IN THE UNITED STATES

Canada's Enhanced Representation Initiative is an alliance of seven federal departments working together to strengthen Canada's representation in the United States and expand opportunities for Canadian business. As a result of this innovative partnership, Canada now has:

- seven new offices, in Anchorage, Houston, Philadelphia, Phoenix, San Diego, Raleigh–Durham and Denver;
- two offices with upgraded services, in Miami and San Francisco; and
- eight new representatives, in Portland (Maine), Pittsburgh, New Orleans, Memphis, Omaha, Cleveland, Portland (Oregon) and Richmond.

PROMOTING CANADA IN THE UNITED STATES

Institutions and partnerships work best when each partner's voice and interests are heard. Ongoing difficulties in getting a fair hearing have led the Government to respond in two ways in the recent past. First, working with the provinces, territories and parliamentarians, we have established a secretariat at the Canadian Embassy in Washington to make sure that American opinion leaders and decision makers understand the integrated nature of the North American economy, and take a broader perspective on specific regional and sectoral concerns.

Second, we have increased our commercial and consular presence through the Enhanced Representation Initiative to take our message to the regions. Canada now has 23 offices in the United States, up from 16. These are vital for obtaining front-line business intelligence and market information, and a valuable complement to our efforts to attract and expand investment from the United States and to encourage Canadian technology partnerships with U.S. companies. We plan to promote investment with a more sector-focused approach, based on cooperation across federal departments and agencies.

COMMERCIAL RELATIONS WITH MEXICO

NAFTA has helped propel Mexico's importance to Canada to a new level. Canadians and Mexicans no longer see one another as the neighbour of our U.S. neighbour, but as two countries enjoying ever deeper

THE CANADA-MEXICO PARTNERSHIP

The partnership was launched in October 2004 to improve opportunities for economic development and investment, and to identify policy areas where the two countries can cooperate. Its aims are:

- to reinforce and build on existing commercial, political and social links while fostering high-level relations among leaders in the public and private sectors of both countries;
- to promote further trade and investment through a network of high-level business representatives;
- to identify obstacles that are detrimental to trade and investment flows and make recommendations for their removal;
- to improve and increase bilateral cooperation between Canadian and Mexican institutions and agencies by focusing on tangible results;
- to promote people-to-people links among cultural, research and academic groups; and
- to address the challenge of global competitiveness in a North American context.

people-to-people and commercial ties. Through NAFTA, Mexico has become a full and vibrant participant in the North American economy. Mexico and Canada are among each other's largest trade partners, and Canadians are the fourth-largest investors in Mexico. Dealings with Mexican business are a logical next step for Canadian companies already dealing with the U.S. southern states, as Mexico is rapidly integrating into supply chains that run through these states. At the same time, Mexico has been signing free trade agreements with others at a rapid pace; by the time it concludes its negotiations with Japan, it will be the only country in the world with free trade with Canada, the United States, the EU and Japan. It has also been responding to internal needs and external opportunities through rapid economic development in its physical, energy, financial and communications infrastructure.

These developments have caused the Government to lay the groundwork to further develop the bilateral relationship, complementing three-way efforts based on NAFTA. On October 25, 2004, the Prime Minister and President Vicente Fox launched the Canada-Mexico Partnership. This high-level public-private forum will strengthen bilateral economic and policy cooperation, and promote discussion among the private and public sectors at senior levels. The Canada-Mexico Partnership will establish strategic networks enabling our business communities and governments to be more agile in their responses to the challenge of sustaining our prosperity and improving our mutual competitiveness, security and prosperity.

THE SECURITY AND PROSPERITY PARTNERSHIP OF NORTH AMERICA

The third and most recent step in this strategy to renew the framework for Canada's continental relationships was endorsed by the NAFTA leaders at their March 2005 meeting, where they established the Security and Prosperity Partnership of North America. The security pillar will rest on a common approach to protecting North America from external threats, preventing and responding to threats within North America, and further streamlining the secure and efficient movement of legitimate, low-risk traffic across our shared borders. The prosperity pillar is grounded in a number of concrete actions that flow from the earlier Canada-U.S. New Partnership and the Canada-Mexico Partnership. The Partnership aims to enhance North American competitiveness and improve the quality of life of our people through actions that:

- improve productivity through regulatory cooperation to generate growth, and maintain high standards for health and safety;
- promote sectoral collaboration in energy, transportation, financial services, technology, and other areas to facilitate business;
- reduce the costs of trade through the efficient movement of goods and people; and,
- enhance the stewardship of our environment, create a safer and more reliable food supply while facilitating agricultural trade, and protect our people from disease.

The Government will:

- pursue, under the partnership agreements, regulatory compatibility within North America—such as mutual recognition of professional qualifications and certification, and elimination of red tape (e.g. redundant testing requirements), while maintaining high standards of health and safety—and work aggressively to reduce rules-of-origin costs on goods traded among NAFTA partners;
- work with the highest levels of the U.S. government to ensure the effective resolution of trade disputes within North America;
- work with our partners at national, provincial/state and municipal levels to improve border infrastructure, including in the Detroit-Windsor corridor; and
- in concert with Canadian stakeholders and representatives, broaden and deepen our trade and investment advocacy efforts in the United States to build allies, influence decision makers and advance Canada's positions on issues that affect trade, investment and competitiveness.

GETTING THE DOMESTIC ENVIRONMENT RIGHT

The Canadian economy's competitiveness and prosperity are increasingly being shaped in the global marketplace. Our performance at home and our success abroad increasingly depend on each other. Productivity and international competitiveness are linked and mutually reinforcing. What makes an economy productive serves to make it more competitive. Productive economies also attract more foreign investment and favour innovative and globally competitive firms with flexible, forward-looking strategies.

MAKING CANADA A MAGNET FOR TALENT AND INVESTMENT

In the new international marketplace, businesses scour the world for greater efficiencies, cost savings and competitive advantage, and nations compete against nations to attract this business activity. Canada fares quite well on the broad factors that influence business location decisions: education and health care, a healthy environment with abundant green spaces, cultural richness and diversity, and dynamic communities. We are also competitive on many specific business environment factors: good financial and physical infrastructure, excellent universities and research facilities, sound fiscal management, smart regulatory controls, skilled labour and a ready supply of qualified professionals. We are among the most open major economies to inward and outward trade and investment. Growing two-way foreign investment benefits us significantly: foreign-controlled firms operating in Canada now account for 45% of exports and 30% of total business revenues.

Our competitiveness on these fronts cannot be taken for granted: foreign and domestic investors alike are constantly reassessing options. When our performance in attracting investment weakens, as it has in recent years, there are long-term implications for the well-being of Canadians. This trend must be reversed. We must continuously improve our business and investment climate to attract and retain all types of investment, and that means recognizing the criteria on which decisions are made, building on our strengths and addressing perceived weaknesses.

The Government cannot and will not attempt to address every key variable for modern business. Firms have various strategies, some more successful than others, to deal with continually changing and unpredictable variables, such as exchange rates or energy prices. Companies have access to a variety of short-term financial instruments to hedge against the risk of unfavourable exchange rate movements. In the longer term, flexible globalized companies adapt to sustained changes in accordance with the circumstances. Clearly, "low dollar" periods give companies an edge that they can parlay into market expansion abroad. A high dollar, by contrast, can reduce the cost of investments abroad (e.g. to secure access to resources or markets), and favour renewing industrial plant by importing productivity-

CANADA'S ECONOMIC POLICY: DRIVING PRODUCTIVITY AND COMPETITIVENESS

- Invest in people: skills development
- Invest in infrastructure: power, communications, transportation, social infrastructure (e.g. health care)
- Practise sound fiscal policies: manage debt, manage tax burden on individuals and firms
- Strengthen our entrepreneurial capacity to generate and apply new ideas: drive from innovation to commercialization
- Smart government: smart regulation and a helpful business environment
- Regional and sectoral development: skills, infrastructure and sectoral support
- Promote trade and investment: maintain a sound investment climate; secure access to foreign markets, inputs and technologies; ensure consumers have wider choice and better quality at competitive prices
- Reinforce the domestic economic union

enhancing machinery, equipment and technology. Canada's business community has proven itself remarkably resilient in adapting to these shifts in external variables, and undoubtedly will maintain this performance in the future.

Canada lags behind other G7 countries and Australia in highly qualified personnel (e.g. science and technology professionals and technicians). Canada ranks 12th among the countries of the OECD in its ratio of R&D spending to GDP, and Canadian performance in taking new technologies to market is also cause for concern. With foreign-owned companies responsible for a third of private sector R&D spending in Canada, diminished investment threatens to weaken our performance further. These trends threaten our future prosperity.

The Government's international commerce strategy focuses on making us a more attractive location for investment through such actions as:

- *Smart regulation*. In today's world, regulation is a significant competitive advantage and a key instrument for achieving our social, environmental and economic objectives; the Government's *Smart Regulation: Report on Actions and Plans* of March 2005 sets out how it will pursue these objectives, implement the recommendations of the External Advisory Committee on Smart Regulations, and, by internalizing a global perspective, eliminate the differences that make no difference.

- *Investing in people*. The Government will help workers to upgrade their skills through lifelong learning and targeted skills development, to make sure that their qualifications are relevant to the needs of globally competitive business and to provide options for communities and individuals grappling with economic change; we will promote the internationalization of education through academic networking among Canadian colleges, universities and international partners and through student exchange programs to build our educational and cultural assets.

- *Enabling new Canadians*. In order to enhance the attraction of Canada to highly skilled immigrants, the Government will facilitate their integration through new admissions processing, credentials recognition, training and support programs.

- *Innovation*. The Government will strengthen innovation by providing access to early-stage financing for innovative firms, and by actively encouraging university research and the commercialization of new technologies by Canadian companies and research institutions; and we will support international science and technology partnerships between Canadian firms and research institutes and their counterparts in other countries, particularly China and India, where the Prime Minister's interventions during his January trips have opened doors to expand such contacts significantly.

PROVIDING THE RIGHT SERVICES TO BUSINESS

Canadian SMEs are significant players in international commerce, doing business in every country. Our Trade Commissioner Service provides assistance to all Canadian companies, but often plays a crucial role in assisting SMEs with market intelligence, contacts and troubleshooting when entering new markets. The Trade Commissioner Service is also responsible for developing export prospects, financial options and investment opportunities, as well as nurturing relationships and international agreements. Its work is complemented by that of other parts of the Government, including Export Development Canada and the Canadian Commercial Corporation. Further support comes from trade missions, and the focused pursuit of important business opportunities, which are typically bid on by major corporations that in turn rely on a web of smaller players within their value chains.

Commercial relationships in the global economy go well beyond exports and imports. Companies can get access to technology, expertise, resources, inputs or distribution networks through franchising or licensing deals, strategic alliances, personnel exchanges or management contracts. They can also proceed by way of investment, whether to create new facilities, acquire access to resources or distribution channels, or cement alliances. In fact, for some areas this is a critical element in corporate strategies: growing a business abroad may only be possible by establishing a foreign branch or an affiliate, especially where there are strict national controls (e.g. banking or insurance, industries where Canadian firms operate worldwide), or where

GETTING THE DOMESTIC ENVIRONMENT RIGHT

SELECTED TRADE AND INVESTMENT PARTNERS

All data in billions of Canadian dollars

	Exports to	Imports from	CDIA*	FDI**
U.S.	348,2	208,9	164,9	228,4
Japan	8,5	13,4	9,1	9,7
U.K.	7,6	9,6	40,7	27,1
China (excl. HK)	6,6	24,1	0,5	0,4
Mexico	3,0	13,4	2,8	0,1
Germany	2,7	9,4	7,8	7,3
France	2,4	5,3	11,6	31,6
Italy	1,7	4,6	1,6	1,0
Brazil	1,0	2,3	7,6	0,8
India	0,9	1,6	0,2	0,1
Chile	0,4	1,3	5,9	n/a
Korea	2,3	5,8	0,6	0,3
Australia	1,6	1,7	7,8	2,0
World	**411,4**	**355,2**	**399,1**	**357,5**

*Stock of Canadian Direct Investment Abroad

**Stock of Foreign Direct Investment in Canada

Merchandise exports and imports from 2004, CDIA/FDI from 2003

regulatory or tariff barriers make trade an uneconomic way to service the market. International investment is therefore often important to assure a firm's long-term growth and profitability.

The Canadian economy also benefits from outward investment, which contributes to competitiveness and to increased R&D, and leads to technology transfers and spillovers to our economy. We must support such international business appropriately with the right rules-based framework, both within the receiving country and between Canada and that country: the confidence to invest and expand must be based on assurances of predictable and equitable treatment.

We will therefore enhance our capacity and flexibility in support of Canadian companies wherever they do business, including through support for investment and non-equity arrangements as drivers of international growth.

Our trade resources, while considerable, are limited compared to the efforts deployed in key markets by competitors such as the United States, China, Brazil, and the European Union, not to mention more focused competitors like Australia (with 12 trade offices in China compared to Canada's eight, half of which are contracted and operated by the Canada-China Business Council). These limited means dictate focus and efficiency: we must work smarter than the competition to ensure that our trade and investment activities have the maximum impact. The Government will consult stakeholders about two possible initiatives to deliver on this.

First, businesses need as many trade representatives as their competitors in key markets. Moving trade commissioners from one country to another is a short-term answer to specific opportunities such as major engineering and infrastructure projects, but a sustained Canadian presence would be far more effective. Our clients need to have a say in where our scarce resources are best allocated: these people on the ground are key sources of business intelligence for Canadian firms, helping to identify and correct potential barriers to trade and investment, and helping to make the right business connections in a diverse and complex environment.

And second, we need to improve our ability to showcase our innovations to the world. The federal government's February 2005 Budget provided funding

GETTING THE DOMESTIC ENVIRONMENT RIGHT

WORKING WITH BUSINESS

- Canada's Trade Commissioner Service offers a vast array of direct support and local market intelligence to new and existing Canadian exporters and investors worldwide, in person across Canada and worldwide, and on-line
- Certain programs aim to support business associations' services to new exporters, and to educate new-to-exporting firms (e.g. New Exporters to Border States)
- CIDA's Industrial Co-operation Program, Export Development Canada and the Canadian Commercial Corporation offer specialized services such as financial support for feasibility and viability studies, credit and political risk insurance, bonding support and guarantees, direct loans for buyers, as well as export contracting services.
- International trade fairs and high-level missions such as those led recently by the Prime Minister, the Minister for International Trade and his Parliamentary Secretary to China, India, Brazil and the Middle East include business and allow them to strengthen contacts and networks and clinch deals.

to expand science and technology links and international R&D teamwork, but bridging the gap between domestic innovation and international commercialization will take effort and collaboration across the government. As there is currently no regular, blue-ribbon international global technology summit, we will examine how to create and host one to attract global technology leaders to Canada.

The Government will:

- expand the tools available for equity financing and use the full range of instruments of Export Development Canada, CIDA-INC and the Canadian Commercial Corporation to support international commerce, especially for SMEs;
- develop a program to increase international science and technology collaboration by Canadian organizations, to promote Canadian R&D capacity abroad, and to accelerate the commercialization of R&D;
- examine innovative ways to attract strategic foreign investment, exploring in particular the creation of an annual Global Technology and Innovation Summit to position Canada as the springboard to North America;
- create new links among tourism, trade and investment, and showcase Canada through major events such as the 2010 Olympic and Paralympic Winter Games in British Columbia;
- provide the Trade Commissioner Service with new tools to support Canadian businesses in their overseas activities, extending beyond export opportunities to include potential joint venturing, outward investment, and R&D partnerships;
- create a permanent office to support Canadian businesses pursuing major international infrastructure projects; and
- create a forward-looking and flexible framework for consultations and engagement to ensure that stakeholders, clients and interested citizens continue to actively contribute to Canada's international trade and commerce positions and priorities.

SMALL BUSINESSES ARE BIG

SMEs are leaders in job creation and critical engines of growth in our domestic economy. Of the almost 40,000 Canadian companies that export, 97% are SMEs (84% are considered small companies, having fewer than 100 employees).

In 2002 they exported $70 billion worth of goods and services, representing 20% of the overall value of exports. The Canadian Federation of Independent Business estimates that 36% of Canadian small and medium-sized firms export or import directly, and another 19% participate in supply chains that are based at some stage on exporting or importing.

MARKETS AND OPPORTUNITIES ABROAD

In commerce, as in all areas of human endeavour, relationships count. Business ties flourish where knowledge and trust are the rule. A multicultural, open society like ours, boasting strong connections with all parts of the world—one in five Canadians was born abroad—enjoys a considerable advantage. We are actively involved in cultural, commercial and educational communities abroad—ties that deepen the relationships and sustain our prosperity. To build on these assets, the Government will concentrate on building solid government-to-government relationships from working level contacts right up to leaders' meetings and formal agreements, and it will foster the development of business-to-business and other non-governmental ties. It will not limit itself to traditional bilateral relationships: increasingly business requires support at a regional level, especially in the trilateral North American economy.

Commerce, as distinct from trade or investment, embraces the full range of international business activities—from exporting and importing, through two-way investment, to licensing, partnering, management contracts and more. This means the Government must offer its support across a wider spectrum. As long as governments continue to direct procurement, set tariffs and regulations, and otherwise shape commerce, there will be agreements and understandings that underpin good commercial relations, sometimes in areas related to economic activity (e.g. trade, fisheries, environmental cooperation), sometimes in areas further removed (e.g. cultural agreements, understandings on human rights).

Formal agreements are the foundation of mutually advantageous and stable relationships. As Canadians trade internationally, they may encounter roadblocks such as tariffs that make exchanges artificially uncompetitive, different regulatory approaches that add compliance costs, and a lack of respect for intellectual property rights. By negotiating multilateral, regional or bilateral agreements, the Government helps Canadian exporters, small and medium-sized enterprises in particular, to overcome these barriers. The objective is to encourage openness, predictability, order and a more level playing field in business dealings, and reduce or eliminate the frictions that arise from different interests, cultures or customs. Open and predictable international policies are as important for modern business as advances in communications and transportation. The counterpart of building the right relationships internationally is grounding them domestically in a sustained consultative dialogue with partners in business, interested citizens, communities, and other orders of government, who share a stake in Canada's international success and in the domestic conditions that sustain it.

THE WORLD TRADE ORGANIZATION

The rules-based multilateral trading system embodied in the World Trade Organization underpins our commercial relations with its 147 other members. At their 2001 meeting in Doha, Qatar, trade ministers from WTO members adopted the Doha Development Agenda of trade negotiations. This Agenda calls for putting the interests and needs of the developing countries, the vast majority of the membership, to the fore, consistent with the overall objective of the WTO to increase economic growth and raise standards of living by making trade more free and predictable.

A successful conclusion of the Doha Agenda negotiations would be a significant boost to Canada's international commerce strategy and to the development prospects of most of the WTO membership, and achieving agricultural trade reform is at its heart. It is only through the multilateral forum of the WTO that we can hope to address the highly trade-distorting subsidies offered by a small handful of countries. Not only do our producers, and those from around the world, need a level playing field on which to compete, but we must also expand market opportunities for developing countries. We also seek greater market access for our exports: Canada is the world's fourth-largest agri-food exporter.

Canada, like many other WTO members, will face considerable challenges in this round of negotiations. While the Government will vigorously defend the interests of all of our stakeholders, we are well aware of our domestic sensitivities. In the agri-food sector we will press hard for an equitable outcome for all countries, one that puts producers from around the world on the same footing. We will continue to aggressively defend the ability of Canadians to choose how to market their products, including through orderly marketing structures such as supply management and the Canadian Wheat Board.

At the same time, Canada will seek greater market access for non-agricultural products and services, and better rules to reduce unfair anti-dumping and countervail actions that limit trade, and that meet the special needs of developing countries.

The Government will:

- aggressively pursue an ambitious and balanced outcome to our current World Trade Organization negotiations under the Doha Development Agenda.

OTHER TRADE, INVESTMENT AND RELATED COMMERCIAL AGREEMENTS

Bilateral agreements can take us further than the WTO by introducing liberalization in areas that some members of the WTO may not be ready to discuss. We have bilateral and other regional agreements in place or under negotiation with a number of other countries that set new benchmarks in such key areas as market access for goods and services, investment protection, transparency and subsidies.

In addition to broad-based agreements, issue-specific agreements can also be significant for businesses, on matters as varied as landing rights for increased air passenger service, dual taxation accords, bandwidth allocation in telecommunications, mutual recognition of technical standards, and science and technology cooperation. Some agreements—fisheries or educational exchanges, for instance—can help to maintain good ties and mutual understanding with certain countries, while multilateral agreements such as those related to the environment or cultural diversity also have implications for trade and commerce. And since modern commerce typically involves the movement of people, from managers to researchers, support focused on the individual (e.g. consular services, academic exchange programs) is increasingly relevant to the needs of business.

Agreements are not pursued for the sake simply of having them; they are intended to respond to particular needs to harmonise, facilitate or regulate commercial transactions which arise naturally between countries and companies. And just as the growth and development of these commercial relationships reflect the particular nature of the countries involved, so too must the Government's approach to foster these relationships.

LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

Canadians have many historical, cultural and personal ties to Central and South America and the Caribbean. The development of regional trade and market groupings has driven Canadian companies—already active in resource sectors—to seek new opportunities in the region. Trade and investment ties with the Americas are a significant element in Canada's commerce strategy, especially as Brazil's powerful economy grows and diversifies.

Canadian companies have long been present in the region, but in limited numbers. NAFTA's success has helped inspire additional Canadian exporters and investors to venture further south, and the free trade agreements that Canada has signed with Chile and Costa Rica have accelerated this trend. But we are still missing opportunities that our neighbours are seizing. Mexico is highly integrated into these economies, and the United States has recognized new opportunities in the Caribbean basin and Central America. Canada needs to keep pace, or our businesses will lose ground to competitors in these growing regional value chains.

The Government will step up its commercial efforts in support of Canadian business. The Government already maintains a full suite of business development services in Latin America and the Caribbean, and we conduct high-profile trade missions such as the one to Brazil in November 2004. Free trade negotiations with the Central America Four countries—El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua—are well advanced and we hope to conclude an agreement in the near future. We will work to implement the Prime Minister's commitment to undertake free trade negotiations with the 15 members of the Caribbean Community (CARICOM). We are also exploring the possibility of negotiations with the Dominican Republic and the five nations of the Andean Community: Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela.

MARKETS AND OPPORTUNITIES ABROAD

Free Trade Area of the Americas

Our interests in Latin America and the Caribbean depend on the peace, political stability and economic prosperity of the region. For this reason, Canada's top trade policy objective in the region remains the Free Trade Area of the Americas (FTAA), which involves the 34 democratic countries of the hemisphere and is an integral part of the broader Summit of the Americas process. The FTAA would build on Canada's existing free trade ties and holds the potential to create the world's largest free trade area—more than 845 million people and a combined gross domestic product of $18.8 trillion. We support the continuing efforts of the U.S. and Brazilian co-chairs of the FTAA process to resolve the issues outstanding and resume negotiations.

Commercial Relations with Brazil

Brazil exerts substantial economic and political influence throughout South America, and is a leading member of the World Trade Organization. Brazil holds special interest for Canada, both because of its strong anchor role with Argentina, Uruguay and Paraguay in Mercosur and because its fastest growing sectors are areas in which Canada excels. But our overall relationship with Brazil has suffered in recent years as a result of disputes in certain areas, notably regional aircraft. Canada must have a stable, robust relationship with Brazil—one that can overcome the inevitable difficulties of the increased competition between our economies, and that can develop new areas of collaboration and commercial advantage. In this regard, we will continue to negotiate an agreement with Brazil respecting regional aircraft subsidies.

Brazil and Canada enjoy mutually advantageous two-way investments. Canada's direct investment in Brazil has increased 280% in a decade; from $2 billion in 1993 to $7.6 billion in 2003 (roughly 10 times Brazil's investment in Canada). Canadian companies are increasingly taking a long-term view of Brazil and examining investment and partnering options as effective ways to penetrate the market. Export Development Canada has opened two new offices in the country, and we have added trade commissioners to assist Canadian businesses. We will continue to encourage more Brazilian investment here in Canada.

Recently Canada and Brazil have undertaken to rebuild our relations with common economic and social goals. In November 2004 the Prime Minister and President da Silva agreed "to promote the expansion of trade relations between Mercosur and Canada, by negotiating enhanced market access in the areas of goods, services and investment, in the context of the creation of a future FTAA." The leaders' joint declaration demonstrates that Canada and Brazil (along with its Mercosur partners) are committed to helping the FTAA negotiations move forward. The governments will also strengthen cooperation in education and R&D. High-level political contact and trade and investment missions will play a major part in building this relationship. Our overall objective is to surpass $2 billion in exports to Brazil by 2010.

The Government will:

- following the Prime Minister's agreement with President da Silva, pursue market access negotiations with Mercosur in the context of the Free Trade Area of the Americas;
- devote special attention to building a stable, robust relationship with Brazil;
- pursue the conclusion of a free trade agreement with the Central America Four—El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua; and
- work to implement the Prime Minister's commitment to launch free trade negotiations with the Caribbean Community by the end of 2005.

ASIA

During the past two decades, Asia has come to occupy a central role in global commerce. Asian economies have become significant participants in world trade, finance and investment, and more sophisticated manufacturers of consumer and capital goods. The pace of growth and the region's rapid integration into the global economy make the region vital to Canada's economic success.

Canada has tapped into East Asian value chains directly through two-way investment and indirectly through North American supply chains. This has meant greater choice for Canadian consumers and greater access to low-cost inputs, improving our competitiveness. At the

same time, it has also given rise to strong Asian competitors, both at home and in our export markets. Today, few Canadian companies can expect to succeed without an Asia strategy.

Despite these realities, Canada's engagement within the region has lagged behind the pace of economic growth in Asia, and behind our competitors' performance. As a destination of direct goods exports, the region accounts for less than 10% of our global total. Canada's share of regional imports has scarcely risen above 2% in the past 15 years, and Asia consistently represents less than 2% of our inbound and outbound direct investment. This is a situation that must change.

Helping Canadian Business Succeed

Success in Asia depends on aligning our domestic and international efforts to strengthen wealth creation and build competitiveness. Our strategies for the region will capitalize on our assets—from capital and skilled labour to our coveted natural-resource endowments—to create sustainable long-term relationships. Business and government efforts must be better coordinated to take advantage of the region's huge demand and production opportunities (especially in physical and financial infrastructure), and to influence the evolution of the underlying rules and relationships.

Adapting Canadian infrastructure to match Asian opportunities is a major task of the federal government, in partnership with the provinces, territories and municipalities. We will support the Asia-Pacific Gateway strategy announced by the government of British Columbia in February 2005 to create a competitive and full-service corridor between Asia and North America. This is a major undertaking to capitalize on our west-coast ports and airports, and the road and rail links between them and North American markets. Likewise, we are pursuing other means to bring Canada closer to Asia. We are improving air services agreements with China and India, and to take advantage of Canada and China's agreement regarding making Canada an Approved Destination Status for Chinese travellers, we are reviewing our air services policy and infrastructure to increase the frequency of air connections.

Canada will pursue targeted strategic trade and investment agreements in the region, such as negotiating foreign investment promotion and protection agreements with key Asian partners. Canada's role in the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum offers us the opportunity to engage senior Asian leaders on bilateral and regional issues, as do networks such as the APEC Business Advisory Council and Study Centres. Businesses also need sectoral approaches that deepen cooperation in sectors where Canadian firms have an edge. During the Prime Minister's visit to China in January 2005, for example, Mr. Martin and Premier Wen signed a memorandum of understanding on energy cooperation to establish a Canada-China partnership in clean energy development. We are pursuing an arrangement to develop science and technology collaboration with India to give Canadians a mutually advantageous access point to India's burgeoning knowledge-intensive sector, and a solid basis for future trade and investment growth.

Client-oriented support for export promotion will remain paramount. The Government will consult on how new programming, could improve delivery of specialized advice and assistance to business—inward and outward investors, those seeking R&D partners or licensing arrangements, and those in search of competitively priced inputs. The Government will adjust its business programming to reflect the new realities of global and regional value chains, and the new role of long-term creative alliances in finance, investment and knowledge. The Government will also increase significantly informative messaging to businesses and stakeholders regarding the region's opportunities and challenges.

The Government is making a sustained effort to reach out to Canadian communities, in particular the cross-cultural and entrepreneurial capacity of our Asian ethnocultural communities. The Government is also working closely with business organizations, national and sectoral organizations, and centres of learning and research such as the Asia-Pacific Foundation.

Such widespread public consultations are critical to guide priorities and programming. Accordingly, a consultation process began in early 2004 on emerging opportunities, including those in China and India, with a variety of stakeholders, including provinces and

territories, business associations, academics and civil society. The Government will continue to work in partnership with stakeholders to ensure that our strategy contributes to the realization of real opportunities in the region and around the world.

In Asia there is a premium on tailored approaches: one size does not fit all, whether by market or by sector. In addition to more general efforts targeting the entire region, we will also leverage our assets in the following countries that are critical to regional success.

China

Canada enjoys strong and deep ties with China. Today, there are over one million Canadians of Chinese descent. Our relationship is nurtured through extensive educational ties and strengthened by the individual experiences of Canadian tourists in China and by the over 100,000 Chinese who visited this country in 2004.

China has emerged as the world's fourth-largest trader and second-largest destination of foreign direct investment. The country has become an economic power with impressive global reach, averaging over 9% growth in real GDP for each year of the past decade, fuelling enormous demand for inputs and sophisticated consumer imports, as well as access to world markets. The sheer scale of change in China affects worldwide supply and demand. The country's manufacturing productivity has driven down the world price of many goods, while Chinese-dominated Asian demand has substantially shifted energy and other commodity prices upward, a dynamic that will mark world trade in resource-based commodities for decades. While China's remarkable strength as a manufacturing base has riveted attention worldwide, it is also training knowledge workers with scientific, engineering, medical and technical skills at a pace that is already showing in the increasing sophistication and quality of its manufacturing.

China has huge regional economies clustered on the coast (such as Hong Kong, gateway to South China) and in a limited number of inland regions. On a sectoral basis, remarkable and diverse opportunities exist in agri-food, resources and related technology and services, engineering and construction, information, telecommunications, environmental and clean energy technologies, and educational services. The Government will actively work with Canadian companies to make the most of these realities. Alliances with Asian partners will be important in preserving our competitive standing with those U.S. and other foreign-controlled enterprises that already have such partners operating out of China. Moreover, growing Chinese demand is not entirely about inputs or current consumption. China's needs for infrastructure of all kinds, whether in energy, transportation or financial services, can only be met from outside.

We will use existing and new channels to advance official relations with China. A Strategic Working Group supports regular bilateral consultation on important political and economic issues, and stronger exchange and coordination on broader issues of common concern. High-level events such as the January 2005 Canada Trade Mission to Shanghai, Beijing and Hong Kong, led by the International Trade Minister, also raise Canada's profile, enabling significant progress on bilateral issues and allowing Canadian companies to clinch commercial agreements with Chinese partners.

There are already over 1,900 Canadian companies active in China, 400 of them through local offices. The Government supports them with more trade officials than in any other single market except the United States, in partnership with the Canada-China Business Council. We have also relaunched negotiations with China on a foreign investment promotion and protection agreement to improve the climate for Canadian investors. Through this and other initiatives, we aim to double the level of Canada's trade and investment relationship with China by 2010.

Japan

Japan remains the region's largest economy by a substantial margin, the most important investor in Asia, its financial hub, its leading industrial power, and a world leader in R&D. Japan is Canada's second largest export market and our largest source of investment from Asia. Canada's longstanding participation in the Japanese market gives us a strategic partner in accessing regional trade and investment markets: no lasting success can be achieved in China and other dynamic Asian economies without involving

Japan. Prime Minister Martin and Prime Minister Koizumi therefore agreed in January 2005 to develop a new Canada-Japan Economic Framework to address strategic economic priorities and emerging challenges and opportunities.

Canada and Japan will promote economic cooperation through policy and business development initiatives. We will focus on enhancing our mutual capacities in innovation and in knowledge-based industries through regulatory cooperation, science and technology cooperation and investment promotion. A key component of the framework is a joint study on the benefits and costs of further promotion of trade and investment and other cooperative issues. The Government will work aggressively with Japan to complete this innovative framework, which will serve as a stepping stone to additional bilateral efforts and to realizing the full potential of our economic relationship with Japan.

Republic of Korea

The third key member of the northeast Asian growth triangle is South Korea, with whom we already have a special partnership. Our relationship is strong, as is proven by the fact that South Korea is now the leading source of foreign students in our educational institutions. Prime Minister Martin and President Roh agreed in November 2004 that we would begin exploratory talks on a potential free trade agreement, a clear indication that we are ready to see our relationship grow and deepen.

While free trade would create pressure in certain Canadian sectors, notably shipbuilding, it would also present opportunities for traditional Canadian exports, value-added manufacturing and service sectors such as finance, insurance, and educational services and investment.

As in Japan and China, the Government will assist Canadian businesses to respond nimbly to market developments by providing them with the practical support that will allow them to build long-term relationships with confidence—direct air links, favourable market access, and intellectual property and investment protection.

India

India and Canada share a mutual commitment to democracy and the rule of law, and to the better integration of developing countries into the multilateral trading system. We also share a language, a connection through our Commonwealth heritage, and similarities in our legal, financial and political systems. More than 700,000 people of Indian descent live, work and study in Canada, of whom over 300,000 were born in India. Despite these strengths, our relationship with India has underperformed in the past.

The entrepreneurial skills and educational and scientific links of our Indo-Canadian community, however, coupled with reforms taking place in the Indian economy, are giving us a new edge on which we are now starting to capitalize. With market liberalization continuing and infrastructure development an ever-present priority, India offers Canadians more and more opportunities in biotechnology and health, information and communications technology, engineering and construction, oil and gas, energy, and environmental and financial services. India is also a very important potential partner in the areas of science, technology and education: it is consciously building its economic future on the skills of its people, seeking out strategic partners to further its development. Unlike East Asia, however, India is not yet a major player in supply chains. Its size and emerging outward orientation make it an awakening giant that will rival China in the foreseeable future.

VALUE CHAINS IN EAST ASIA

The global value chains that characterize modern commerce are most evident in East Asia. Manufacturing and knowledge-based services—particularly in computers and telecommunications, consumer electronics, and automotive design and assembly—have been distributed across the countries of East and Southeast Asia since the 1980s, originally by Japanese investment and logistics.

The growth of the Indian middle class is also redefining opportunities for Canadians, from producers of consumer goods, to our tourism industry, to our post-secondary institutions. In January, the Prime Ministers of Canada and India issued a joint declaration to build upon the substantial progress in the bilateral partnership achieved during the last year and to enhance the architecture of the Canada-India partnership. Responding to these opportunities, and building on the Prime Minister's visit in January 2005, the Minister of International Trade led a Canada Trade Mission to India in April 2005 which included a significant focus on science and technology. Canadian companies pursued opportunities in a range of areas, including transportation, energy and information and communications technology infrastructure, agri-food, and financial services. Our aim is to surpass $2 billion in exports to India by 2010.

To this end, the Government has restarted discussions with India toward a foreign investment promotion and protection agreement and has made significant progress toward concluding a science and technology cooperation agreement with India to support partnership building in the very near future. To support this initiative, the Government will dedicate funding received in the 2005 Budget to establish a platform program to promote collaborative research between Canadian and Indian scientists and technologists in a variety of areas, leading to the development, production and commercialization of new technologies. This will further Canada's penetration into new international markets, creating Canadian jobs, fuelling industrial investment and strengthening domestic science and technology through access to global research capacities.

Other Asian Partners

Many of the smaller emerging economic powers that are members of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) have shown similar trends to those in China and South Korea. They are taking part in regional and global economic integration, and investing in their people and their legal and physical infrastructure. In particular, Singapore, with which the Government is negotiating a free trade agreement, remains a regional hub for banking, wealth management and insurance services, and Canadian financial institutions are present in Indonesia and other countries of the region. Vietnam, too, is emerging as a major international player. Canada is using Vietnam's WTO accession negotiations not only to ensure it has a legal system compatible with the development of long-term relations (e.g. through respect for intellectual property) but also to pursue specific interests in goods and services trade. At the same time, the tragic tsunami of December 2004 was only the most recent in a series of reminders that many of these countries are still developing and vulnerable—and that our political, security and humanitarian interests are engaged there too.

The Government will:

- negotiate high-quality foreign investment promotion and protection agreements with China and India;
- develop a new Canada-Japan Economic Framework to improve economic relations in areas such as regulatory cooperation and investment promotion, and as a stepping stone to additional bilateral efforts;

EXCHANGING SCIENCE AND TECHNOLOGY WITH INDIA: A SUCCESS STORY

The Indian Institute of Technology (IIT) and the University of Waterloo aim to set up a solid science and technology exchange pipeline between India and Canada. To this end, they have signed agreements since 1998 covering student and faculty exchanges and joint research programs in electronics engineering, photonics and bio-sciences. "India is a technology giant, and institutes like the IIT are among the best in the world," says Amit Chakma, Waterloo's Vice-President, Academic. "These ventures will benefit the private sector and universities in both countries." Canada's Technology Triangle Group—working closely with Canada's trade commissioners at the consulate in Mumbai—has been instrumental in developing the partnerships.

- pursue discussions with South Korea about negotiating a free trade agreement;
- support British Columbia's Asia-Pacific Gateway strategy to ensure that we have the domestic infrastructure required to expand trade and other commercial links with Asia;
- negotiate expanded air services agreements with China and India to strengthen commercial ties and improve tourism and educational links;
- explore new means to support Canadian firms in finding long-term business in Asia and managing the complexity and risk of entering Asian markets;
- exceed $2 billion in exports to India and double the level of our economic exchanges with China by 2010;
- support science and technology collaboration by Canadian companies with partners throughout Asia through initiatives such as formal agreements and direct services to business; and
- significantly increase services to inform and educate Canadian companies about regional opportunities in Asia and how best to pursue them.

EUROPE

Our shared history and culture still shape our relationship with the European Union, our second-largest trade, investment and innovation partner—roughly equal to all the Asia-Pacific region put together. While we interact directly and often with the European Union, it is not synonymous with the broader European economic space: other countries, notably Switzerland and Norway, share the continent, while Europe's "near abroad" of the former Soviet countries, the Middle East and North Africa is also increasingly tied into Europe-centred value chains. The federal government's strategy recognizes this reality and builds on our strengths.

The European Union

The European Union is the world's largest single market, with a population of over 450 million and, following its expansion in central and southern Europe in 2004, a gross domestic product that rivals that of the United States. Its member state governments are focused on creating a European future, and its rich and sophisticated business sector is the leading global investor and one of its leading sources of technology and innovation. The countries of the EU shape global and regional commerce, presenting Canada with intense competition and significant concerns as we work to keep our relationship up to date.

The Government is advancing stronger Canada-EU ties through many channels. It is guided at the highest levels through summits between the Prime Minister, the President of the EU Commission, and the President in Office of the European Union. In March 2004 Prime Minister Martin hosted the summit that re-energized the relationship through the launch of the Canada-EU Partnership Agenda; this agenda provides for bilateral cooperation on security, global economic prosperity and other major issues. To improve our commercial links and support the Canadian business community, we are designing a forward-looking Trade and Investment Enhancement Agreement (TIEA) with the European Union. The agreement will support economic growth and improvements in productivity, and has specific provisions aimed at facilitating bilateral trade, investment and technology transfer between Canadian and European Union SMEs.

The TIEA will move beyond traditional market access considerations, anticipating future challenges such as the need for greater cooperation on regulatory issues. The Government has agreed to develop a voluntary framework for regulatory cooperation with the EU to enhance the use of best practices, improve the effectiveness of regulatory initiatives and facilitate trade and investment. In the realm of science, technology and innovation, the Government is focused on intensifying our cooperation by organizing thematic workshops to explore new collaborations and partnerships. Our association with public and private EU research programs—as partners, subcontractors and informal network players—has confirmed Canada's reputation as home to cutting-edge research partners. Indeed, Canada-EU trade in R&D services, patents and licensing fees exceeded $2.1 billion in 2002.

This burgeoning relationship with EU institutions does not, however, encompass our full relationship with Europe. Canadian businesses export to Britain, France,

Italy and Poland—not Europe as an entity. They seek investments and technology in Spain, Germany, Sweden and Ireland, in sectors as diverse as aerospace and processed foods. In fact, Canadian companies established in the European Union sell four times as much there as they export from Canada. And within individual countries there is often greater focus on cities, regions and sectors. Distinct regions within the European Union (e.g. the Nordic countries) require specific strategies, as do science parks (e.g. Sophia Antipolis on the French Riviera), or distinct poles of growth such as the "four motors" of Lombardy, Catalonia, Rhône-Alpes and Baden-Württemberg.

In support of these business strategies, we will devote more effort to promoting and encouraging business-to-business contacts. We will also support and encourage the facilitative role of the Canada-Europe Round Table as a valuable forum for our business community on both sides of the Atlantic.

Our European engagement must broaden beyond Brussels and national capitals, to include individual markets, communities and sectors. Our trade resources and activities must be better aligned with Canadian business interests throughout the European Union.

While we work to maintain and improve Canada-EU relations, we do so fully cognizant of potential impacts on our relationship with the United States. We must ensure that U.S. and European approaches to commercial issues, especially in the area of standards and regulations, are compatible. Because Canadian companies are highly active in both of these key markets, we must avoid situations in which compliance with the approach of one partner will mean a loss of opportunities in the second market. The U.S.-EU dynamic is also highly relevant to our current goal of positioning Canada aggressively as the gateway for European companies seeking to establish themselves in North America.

We will monitor other developments closely. The current EU-U.S. discussions on civilian air transport, for instance, could provide the first step toward a more open trilateral regime that would provide more options to international travellers and shippers. Outside our ongoing close collaboration at the WTO, civilian air transport is one of the few areas where trilateral governmental action is contemplated. In the defence sector, by contrast, we must react more strategically to nationally oriented procurement policies that encourage reciprocal investments that often cut out Canadian suppliers.

Other European Partners

Outside the European Union, Canada has strong investment and trade links to the four members of the European Free Trade Association: Switzerland, Norway, Iceland and Liechtenstein. Their modern economies offer state-of-the-art technology and significant market potential for Canadian companies, especially in the energy and natural-resource-based sectors. To support Canadian businesses, we will continue to pursue a free trade agreement with the Association, which would provide a strategic platform for expanding our commercial ties in the Nordic countries and Central Europe in particular, and the EU in general.

The Government will:

- negotiate a trade and investment enhancement agreement with the European Union;
- develop a voluntary framework agreement for regulatory cooperation with the EU to enhance the use of best practices;
- pursue the conclusion of free trade negotiations with the four European Free Trade Association countries; and
- conduct a study of actual and potential priority European commercial centres to support more flexible and nimble business services on the continent (e.g. new models of trade commissioner representation).

OTHER KEY MARKETS

While the Government focuses on Canada's largest economic relationships, it will not neglect other commercially significant markets that may be crucial to individual Canadian firms' or sectors' global strategies.

Australia and New Zealand

Australia and New Zealand are increasingly important strategic players in Asia-Pacific value chains. New Zealand is the first developed country to explore free trade with China. Australia has already achieved free trade with the United States. Not only does this further Australia's natural economic interests in the world's biggest importer, but it fits very well into its strategic pursuit of Asian (especially Japanese) investment in sectors that will benefit from this new access. Both countries have free trade agreements with some ASEAN countries (e.g. Singapore and Thailand), and are jointly negotiating a regional free trade agreement with all ASEAN countries. Our flourishing two-way trade (around $4 billion with the two partners in 2004), and our developing investment relationship, promise to expand not only in traditional agricultural or resource-based sectors but also in high-tech areas such as the biotech, communications and medical equipment sectors, where we can leverage their positioning in East Asia. The Government is actively pursuing Canadian interests in both countries through the WTO and our trade team has streamlined operations to provide "one-stop-shopping" for Canadian exporters looking to do business in the region.

Russia

Russia has tremendous stores of physical and human capital but is still struggling to cast off the remnants of Soviet-era economic mismanagement. Despite this, it holds particular promise for Canadian companies, which have invested in natural resources, infrastructure and industrial development, and in the high technology and agri-food sectors. In relation to the Northern Dimension of Canada's Foreign Policy, Russia is our most important bilateral partner, and is central to all circumpolar initiatives. Cooperation with Russia on Arctic economic development is a priority area of mutual benefit.

To build for the future, the Government is participating actively in Russia's negotiations to accede to the WTO–both to advance specific market access interests for our goods and services, and to seal the wholesale modernization of Russian economic law. At the company level, businesses receive financing support from Export Development Canada, whose annual business volume in Russia has been multiplying. Investment, protected through our investment protection agreement and programming, is particularly important: resource- hungry Asian countries such as China and Japan are ready customers for Canadian companies and Canadian-Russian joint ventures exploiting Siberia's vast natural resources.

The Middle East and North Africa

Canadian business has paid less attention to the opportunities in the Middle East than have their American or European competitors. Nevertheless, there are good prospects for long-term relationships. The nations of the Gulf Cooperation Council—Saudi Arabia, the United Arab Emirates, Kuwait, Qatar, Oman and Bahrain—are the most prosperous grouping in the Middle East, with a collective economy that is one of the fastest growing in the world, and increasingly diversified. This trend is expanding Canadian business prospects, beginning with petrochemicals but moving far beyond. In particular, regional hubs are deliberately positioning themselves as strategic entry points to Middle Eastern, South Asian and East African markets, a market of approximately 2 billion. Canada is using the WTO (including accession negotiations with Saudi Arabia) and high-level visits to position our commercial interests to advantage.

Assisted by a free trade agreement, Canada enjoys a robust trading relationship with Israel. The provisions of this agreement have been extended to the Palestinian Authority (PA) and the Government supports the plans and priorities of the PA in the areas of security, governance and the economy. The Government is studying how products from the Israeli settlements are treated under this agreement. Canadian commercial ties to the region are also enhanced through the Canada-Israel Industrial Research and Development Foundation (CIIRDF), which promotes collaborative R&D between firms in both countries. We will continue our substantive commercial engagement in the region by seeking to renew our support for the CIIRDF. We will seek out new opportunities in our fast-growing trade with Jordan, and promote the expansion of commerce with Lebanon through support for its accession to the WTO.

North African regional markets present interesting opportunities given their rapidly growing populations

and location as offshore manufacturing centres for Western Europe. Although developments such as the U.S.-Morocco free trade agreement are heightening competition, North Africa offers Canadian companies future prospects for food and consumer products as well as infrastructure goods and services. Besides negotiating with Algeria and Libya at the WTO, which they seek to join, the Government is offering direct high-level support to Canadian business in the region. The Prime Minister visited Libya in December 2004 to support Canadian companies engaged in civil engineering, aerospace, oil and gas, telecommunications and other promising sectors in that country. The Parliamentary Secretary to the Minister of International Trade led a trade mission to the region in the same month, in conjunction with the Canada-Arab Business Council to pursue opportunities in these sectors and in education and training.

We remain open to more formal rules-based trading and investment relationships as opportunities present themselves, including specific and meaningful accords in areas such as investment, regulatory cooperation, travel and visas, taxation and air services.

The Government will:

- enter into a new agreement, if possible, for bilateral research collaboration through the Canada-Israel Industrial Research and Development Foundation, and explore options for similar agreements for research and development collaboration in other markets, specifically India and China; and
- pursue more high-level visits to countries with the highest potential for enhanced commercial relationships.

International Commerce and Development

The connections between our commercial strategy and international development are many. We offer one of the most generous market access programs in the world, with duty-free access on most exports from least-developed countries and limited technical restrictions. We are working in the WTO to devise new rules to take account of the interests of developing countries. We are promoting corporate social responsibility, both as good global citizenship and as sound business practice. We are extending trade-related technical assistance that complements broader support for good governance and the rule of law, from best practices in customs administrations through to veterinary inspection models. And we are stimulating African and foreign investment through the creation of the Canada Investment Fund for Africa, a joint public-private sector fund designed to provide risk capital for private investments in Africa that generate growth. Its aim is to channel at least $200 million in additional investment into Africa, half from the Government and half from private sector partners. The fund, which will start up later this year, will operate in a commercially viable manner and will demonstrate good corporate social responsibility practices in all its operations.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Companies that take corporate social responsibility seriously can improve their reputations and operational efficiency, while reducing their risk exposure and encouraging loyalty and innovation. Overall, they are more likely to be seen as a good investment and as a company of choice by investors, employees, customers, regulators, and joint venture partners. There is growing evidence that companies that embrace the essential qualities of CSR generally outperform their counterparts that do not use features of CSR. Canada's Trade Commissioners are actively engaged with Canadian companies in promoting corporate social responsibility around the world.

CONCLUSION

This document sets out the Government's strategies for meeting the challenges of a rapidly changing world market. Important developments are making the world a smaller, and more open, dynamic and complex place, with implications for our society, economy, security and identity that are explored in all sections of the International Policy Statement. Canada has many strengths, including a private sector that has been quick to adapt to these changes, developing new ways of doing business that transcend national borders, locating specific activities in whatever continent, country or community that makes business sense and organizing themselves around flexible networks and value chains.

In this world, any distinction between a country's domestic economy and the broader global economy is artificial. Domestic decisions affect the international competitiveness of Canadian companies, while competition within our own marketplace is increasingly shaped outside our borders. Prosperity rests on the twin pillars of global economic competitiveness and robust international engagement. The Government's commerce strategy incorporates both these areas to create sustainable economic advantages for Canada.

While Canadian business is active globally, there are clear priorities in our commercial relationships and in the needs of business. These dictate a focus on our North American relationships—not just with the United States, anchor of our prosperity, but increasingly with Mexico; on our relationships with other key drivers of global innovation and investment, notably Japan and the countries of the EU; and on today's new economic powers, Brazil, India, China and their partners in global value chains. Our engagement with countries outside this core focus must increasingly take account of how they advance our principal interests, whether through their own strategic links (e.g. between Australia and New Zealand and East Asia) or through their future economic power (e.g. Russia, and the Gulf countries).

To get the most out of these relationships, the Government must get the domestic business climate right, ensuring that Canada remains an investment location of choice and a competitive player in the global economy. This is integral to the Government's overall economic strategy. It must also ensure that the conditions are right for sustainable, mutually advantageous commercial relationships, built on solid political relations between governments, reliable multilateral and bilateral trade and investment rules, and innovative non-governmental initiatives in numerous areas such as R&D and education. And, to give our businesses the edge they need to be competitive in trade, investment or any other form of international business, the Government must intervene in precise, targeted ways.

It will take sustained attention to the instruments of economic and commercial policy to pursue this strategy. We must leverage our advantages to ensure we remain a location of choice for modern business. We are in a race with many countries in this respect—one we cannot afford to lose. Above all, we must apply the Government's assets in the right way, with the right partners, at the right time, and in the right places—from trade negotiations to promoting strategic two-way investment, from government-to-government dealings at the highest levels to promoting networks of knowledge and influence spanning provinces, territories, business, academe and civil society. We will face choices as we pursue our strategy. The Government is committed to working with all Canadians in making these choices in our best interests as we meet the challenges of today and secure our prosperity for tomorrow.

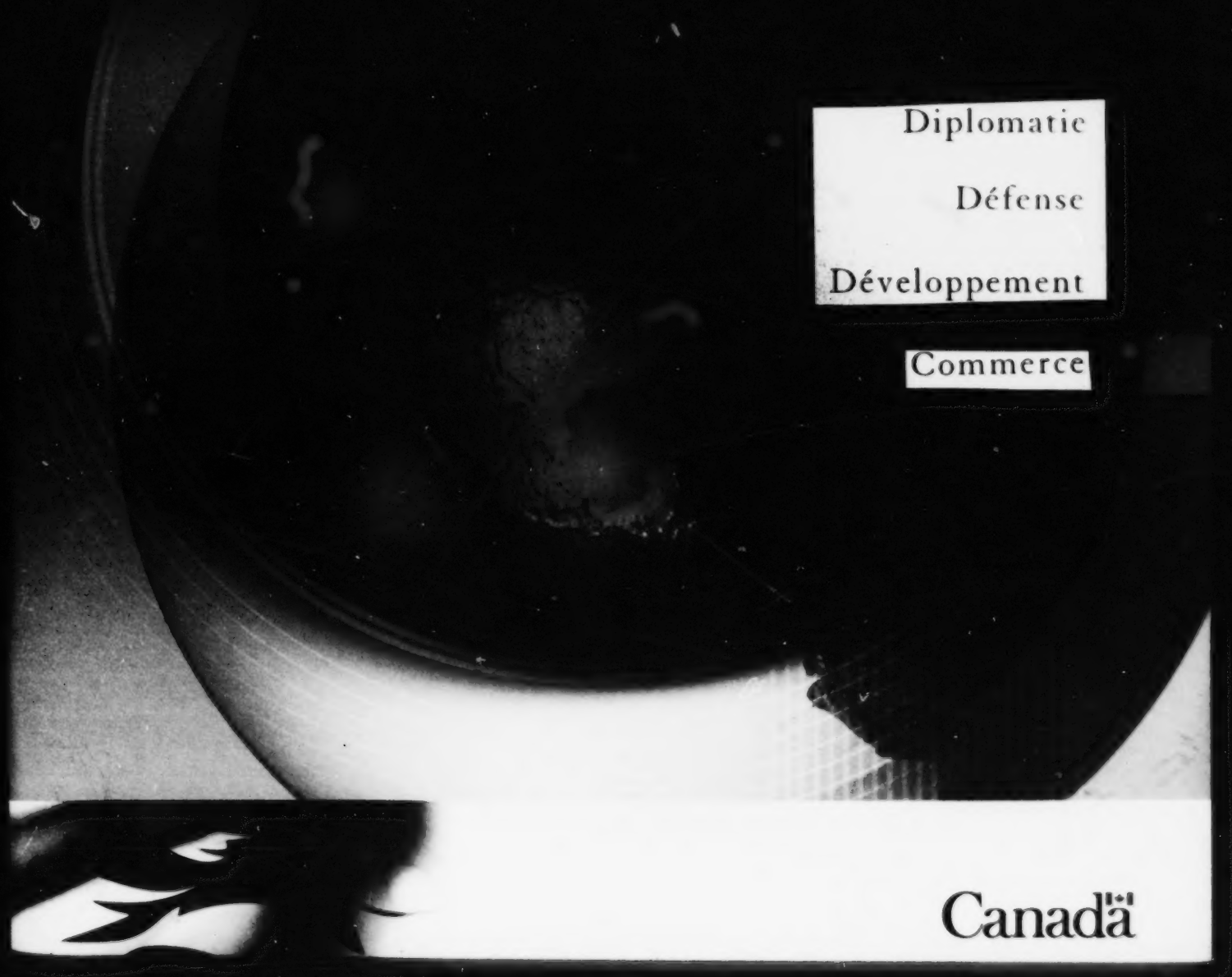
To deliver on the International Policy Statement, the Government has to have the right foreign policy and international commerce functions in place. We need to have the tools to deliver foreign policy that is coherent across government and fully represents Canadian interests abroad. Canada's international commerce strategy has to be able to get both the domestic business climate and our international economic relationships right and provide the services that Canadian businesses need. To this end, the Government will establish an advisory and consultative process to consider how this can best be achieved, in light of issues raised in Parliament and by stakeholders.

Gouvernement du Canada / Government of Canada

ÉNONCÉ DE POLITIQUE INTERNATIONALE DU CANADA

Fierté et influence : notre rôle dans le monde

COMMERCE



Canada

MESSAGE DU MINISTRE

En tant que ministre du Commerce international, j'ai le plaisir de vous présenter le volet sur le commerce de l'Énoncé de politique internationale du Canada. Le présent document vise à mettre en évidence les contributions à notre succès dans la nouvelle économie mondiale, apportées par l'ensemble du gouvernement et du Canada. Il nous montre également le chemin à suivre pour l'avenir.

Les enjeux sont de taille : bien que les Canadiens soient parmi les plus privilégiés au monde, l'évolution rapide du commerce international signifie qu'il ne faut tenir aucun avantage pour acquis. Notre prospérité est ancrée dans notre réussite internationale, et cette prospérité même nous a permis de mettre en place les politiques sociales, culturelles et environnementales qui font de notre pays l'envie du monde entier. La performance du Canada sur le plan du commerce international doit être suffisante pour relever les défis que présente l'économie du XXI[e] siècle, afin d'assurer la pérennité de notre succès.

Les Canadiens possèdent les atouts nécessaires pour réussir. Nous attirons le talent et les investissements. Nous disposons d'un des réseaux de relations internationales les plus étendus au monde, qu'il s'agisse de contacts intergouvernementaux ou de liens qui sont issus de notre société multiculturelle. Nous disposons en outre de services novateurs, efficaces et ciblés qui nous donnent une compétitivité mondiale et assurent le succès des entreprises canadiennes.

Ce plan d'action traite de la gestion du changement; il vise à faire des choix et à établir des priorités; et il vise avant tout à assurer la prospérité des Canadiens dans un contexte économique de plus en plus mondialisé. Je suis fier d'être le ministre qui dirigera, au nom du gouvernement, la mise en œuvre de cette stratégie sur le commerce international.

Le ministre du Commerce international,

L'honorable James Scott Peterson

ÉNONCÉ DE POLITIQUE INTERNATIONALE DU CANADA

Fierté et influence : notre rôle dans le monde

COMMERCE

L'Énoncé de politique internationale du Canada est affiché dans le site Web suivant :
www.international.gc.ca

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires, veuillez communiquer avec :

Le Service des renseignements (SXGI)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Tél. : 1 800 267-8376 (au Canada) ou (613) 944-4000
Téléc. : (613) 996-9709
ATS : (613) 944-9134
Courriel : enqserv@international.gc.ca

ISBN 0-662-68935-6
N° de catalogue : IT4-8/2005

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, 2005

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 1

L'AMÉRIQUE DU NORD 3

LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS 3
L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN 4
NÉCESSITÉ DE GARDER LA FRONTIÈRE OUVERTE AU COMMERCE 4
LE NOUVEAU PARTENARIAT CANADA-ÉTATS-UNIS ET LE COMMERCE INTERNATIONAL 5
RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS 6
AIDER LES ENTREPRISES CANADIENNES À RÉUSSIR 7
PROMOUVOIR LE CANADA AUX ÉTATS-UNIS 8
NOS RELATIONS COMMERCIALES AVEC LE MEXIQUE 8
LE PARTENARIAT NORD-AMÉRICAIN POUR LA SÉCURITÉ ET LA PROSPÉRITÉ 9

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR 11

ATTIRER LE TALENT ET L'INVESTISSEMENT AU CANADA 11
OFFRIR AUX ENTREPRISES CANADIENNES LES SERVICES DONT ELLES ONT BESOIN 13

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER 16

L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE 16
AUTRES ACCORDS EN MATIÈRE DE COMMERCE, D'INVESTISSEMENT ET DE DOMAINES CONNEXES 17
L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES 18
- La Zone de libre-échange des Amériques 18
- Les relations commerciales canado-brésiliennes 18

L'ASIE 19
- Aider les entreprises canadiennes à réussir 20
- La Chine 21
- Le Japon 22
- La République de Corée 22
- L'Inde 23
- Autres partenaires en Asie 24

L'EUROPE 25
- L'Union européenne 25
- Autres partenaires européens 26

AUTRES MARCHÉS CLÉS 27
- L'Australie et la Nouvelle-Zélande 27
- La Russie 27
- Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord 28
- Commerce international et développement 29

CONCLUSION 31

INTRODUCTION

Le Canada est un modèle de réussite économique à l'échelle mondiale. Il possède un immense territoire et d'abondantes ressources naturelles. La taille relativement modeste de notre marché a amené nos entreprises à se tourner vers l'extérieur et à se lancer à la quête de marchés, de technologies et d'investissements partout dans le monde. Nous avons une frontière terrestre commune avec l'économie la plus riche et la plus dynamique sur terre et pouvons compter sur d'excellentes liaisons maritimes et aériennes avec l'Europe et la région de l'Asie-Pacifique. Nous avons pu puiser à même le talent et les idées des populations du monde entier, et nos concitoyens ont tissé des liens dans toutes les parties du monde.

Nous avons rétabli notre souveraineté financière. Nous sommes à l'avant-garde dans le monde sur le plan de l'innovation, ayant investi audacieusement en R-D, dans la formation de nos gens et dans l'aménagement de nos villes. Nos matières premières et nos ressources énergétiques sont convoitées pour alimenter des économies en pleine croissance, notamment asiatiques, ce qui nous permet de nous servir de nos abondantes richesses naturelles et de l'expertise que nous avons acquise en les exploitant.

Notre monde actuel est toutefois en mutation. Tout comme nous l'avons fait dans les années 1980, nous devons nous positionner de façon avantageuse. L'avantage dont nous disposons n'est pas donné : il doit être constamment amélioré de manière à ce que l'environnement dans lequel s'exercent chez nous nos activités commerciales soit sain et à ce que nos stratégies soient propres à nous permettre d'affronter les risques et de tirer profit des occasions qui se présentent à l'étranger.

Dans la nouvelle économie mondiale, les nations, les collectivités et les individus se rapprochent. Les gens, les marchandises, les idées et les capitaux circulent plus librement. La démocratie et la libéralisation des marchés s'étendent dans le monde entier – mais aussi le terrorisme, la criminalité transnationale, et les maladies humaines, végétales et animales transmissibles. Les technologies des transports et des communications nous relient directement à nos semblables partout dans le monde. Cette évolution a modifié l'environnement dans lequel s'effectuent les échanges commerciaux internationaux.

Les entreprises, elles aussi, sont en train de transformer l'économie mondiale, poussées par les exigences des consommateurs du monde entier qui réclament des produits davantage adaptés et à des prix plus abordables. La p*roduction* est devenue de plus en plus régionale ou mondiale plutôt que nationale ou locale. Les multinationales sont passées des modèles à succursales et de production d'exclusivité mondiale à un modèle d'entreprises tributaires de chaînes mondiales de valeur qui les amènent maintenant à exercer leurs activités de recherche, de développement de produits, de conception et de fabrication et à se procurer du financement et d'autres services là où il leur est le plus rentable de le faire. Les relations d'affaires sont aujourd'hui plus inventives : l'investissement, les ententes de franchisage et d'octroi de licences ou diverses autres formes d'arrangements commerciaux y sont tous pour quelque chose. Nous nous retrouvons donc devant une économie mondiale plus complexe et davantage interconnectée.

La stratégie commerciale du gouvernement repose sur les moteurs internationaux et nationaux de notre prospérité. La principale relation internationale du

LE COMMERCE INTERNATIONAL EST IMPORTANT POUR LE CANADA

Le Canada est la plus ouverte des grandes économies du globe. Nous sommes le cinquième pays importateur et exportateur du monde – nos échanges commerciaux représentent plus de 70 % de notre produit intérieur brut (PIB). Nos exportations sont responsables de près de 40 % de notre économie, et le quart de nos emplois en dépendent. En proportion du PIB, la valeur de l'investissement étranger direct au Canada est la deuxième en importance au sein du G-7, et celle des investissements canadiens à l'étranger s'y classe au troisième rang. Les exportations permettent à nos entreprises de continuer à créer des emplois et de demeurer productives et compétitives en vendant leurs biens et services aussi bien à l'étranger que sur notre marché. Les importations permettent à nos consommateurs d'accéder à un plus vaste choix de produits à meilleur prix et à nos agriculteurs et fabricants de se procurer à l'étranger des intrants et des technologies qui améliorent leur productivité. L'investissement étranger et la libre circulation des personnes dans les deux sens favorisent l'innovation, la croissance commerciale et personnelle et la compétitivité. Le commerce international est l'élément vital de notre économie.

INTRODUCTION

Canada sur le plan économique est celle qu'il entretient avec les États-Unis, laquelle se situe de plus en plus dans un cadre nord-américain. Mais il importe tout autant de créer à l'intérieur du pays les conditions qui viendront soutenir une économie productive et compétitive à l'échelle mondiale qui attirera les talents et les investissements. Toutefois, dans l'économie du XXI[e] siècle, les priorités ne s'arrêtent pas là. Le Canada doit se positionner de manière avantageuse auprès de nouvelles puissances économiques telles la Chine, l'Inde et le Brésil, de même qu'auprès des puissances reconnues qui, avec les États-Unis, donnent l'impulsion à l'innovation et aux investissements à l'échelle mondiale – à savoir l'Union européenne et le Japon. Et nous nous devons d'appuyer les initiatives de nos entreprises sur la scène mondiale, en mettant l'accent sur les liens qui vont dans le sens de notre orientation vers nos marchés prioritaires.

Ce document analyse les enjeux et possibilités que présente pour nous la nouvelle conjoncture économique mondiale et expose aussi bien les grandes stratégies que les mesures ponctuelles à court terme que, dans ce contexte, nous avons entrepris ou nous nous proposons d'appliquer. L'urgence nous impose de faire les bons choix. Les Canadiens doivent se garder de penser qu'ils connaîtront forcément toujours la réussite : le monde est en mutation, et nous ne pouvons nous permettre de demeurer passifs. Nous devons agir maintenant pour assurer notre avenir.

LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Nos rapports économiques avec les États-Unis sont pour notre pays un puissant moteur de croissance économique, mais, complexes et poussés comme ils sont, ils ne se limitent pas, loin de là, à l'aspect financier. Nous avons en commun des éléments essentiels de notre patrimoine et de notre culture, ainsi que des valeurs comme celles de la liberté, de la démocratie et de la primauté du droit; nous partageons un continent et, par voie de conséquence, son environnement et sa sécurité, tout comme d'ailleurs nous partageons les avantages et inconvénients de la mondialisation. Ces rapports ne touchent pas seulement les gouvernements et les entreprises, mais tous les Canadiens. Il s'agit d'un partenariat que nous avons entretenu soigneusement au fil des ans au moyen d'accords officieux et officiels, de liens diplomatiques, d'une coopération en matière militaire et environnementale et de milliers de contacts quotidiens qu'ont eus nos dirigeants politiques et nos fonctionnaires avec leurs homologues étasuniens.

Cultiver une telle relation exige cependant des efforts soutenus et une volonté politique : cette situation n'est pas immuable. Le marché des États-Unis est en constante évolution. Les produits manufacturés en provenance de la Chine et d'autres pays où le coût de fabrication est faible y créent une concurrence féroce. Le bilatéralisme concurrentiel que pratiquent les États-Unis en concluant constamment de nouveaux accords commerciaux de pays à pays érode jusqu'à un certain point l'accès préférentiel au marché étasunien que devait nous procurer l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Nous assistons en outre à un important déplacement de population, de richesse et de pouvoir politique vers le Sud et le Sud-Ouest des États-Unis. Ce sont là autant de mutations auxquelles nous devons réagir et nous adapter.

Pour gérer nos relations commerciales au milieu de tous ces changements et surmonter nos différends et nos crises, le gouvernement canadien continue de se doter de nouveaux outils et d'approches pratiques. Forts des innombrables liens que nous avons tissés au fil des siècles, nous avons créé des institutions et conclu des accords pour nous adapter à l'évolution des circonstances et nécessités. C'est ainsi que nous avons signé l'Accord de libre-échange de 1989, qui nous a menés à l'ALENA en 1994, le Mexique ayant à son tour décidé de se donner une stratégie commerciale nord-américaine. Nous avons mis en marche un programme de travail en vue d'actualiser et d'améliorer sans cesse cet accord pour le plus grand bien de l'économie de tout le continent. Les attentats terroristes du 11 septembre 2001 ont introduit un élément nouveau et menaçant dans l'équation, auquel nous avons répondu par notre Déclaration de décembre 2001 sur la frontière intelligente. Les obstacles qui empêchent actuellement l'application des dispositions de l'ALENA d'une manière effective dans des secteurs comme celui du bois d'œuvre, de même que l'émergence de préoccupations qui, bien qu'elles mettent en cause nos intérêts communs, ne sont pas expressément abordés dans cet accord, ont amené le gouvernement canadien à concevoir, ces six derniers mois, de nouveaux mécanismes de gestion de nos relations avec les États-Unis et le Mexique : signature

LA PLUS IMPORTANTE RELATION COMMERCIALE DE L'HISTOIRE

- Le Canada et les États-Unis échangent quotidiennement pour quelque 1,8 milliard de dollars de biens et services, soit bien plus de 1 million de dollars la minute.
- Toutes les deux secondes, un camion traverse notre frontière commune.
- Chaque jour, en moyenne, 300 000 personnes franchissent la frontière entre le Canada et les États-Unis.
- Les États-Unis sont notre principale source d'investissement étranger direct (plus de 65 % du total).
- Les États-Unis sont la principale destination de l'investissement canadien direct à l'étranger (plus de 43 % du total).
- Le gouvernement canadien aide annuellement plus de 16 000 entreprises sur le marché étasunien, en grande majorité des petites et moyennes entreprises.

d'ententes bilatérales de partenariat avec chacun d'eux à propos de questions comme la coopération en matière de réglementation, et (avec les États-Unis) intervention au niveau politique dans le but de résoudre nos différends, puis, en mars 2005, conclusion du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Il s'agit de la plus récente d'une série de mesures destinées à adapter et à améliorer notre façon de gérer notre espace géographique et économique commun en tenant compte des nouveaux besoins qui surgissent.

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

La rationalisation des opérations transfrontalières entre entreprises canadiennes et étasuniennes s'est effectuée d'abord au niveau de certains secteurs, ceux de la défense et de l'automobile, et ensuite dans l'ensemble de l'économie avec la signature de l'Accord de libre-échange de 1989. Puis, l'ALENA de 1994 est venu définir le cadre fondamental de nos rapports commerciaux avec les États-Unis et le Mexique en l'appuyant sur des règles. Cet accord nous donne un accès préférentiel à la fois au marché du Mexique et des États-Unis et établit des règles concernant le règlement des différends entre les trois pays partenaires de l'ALENA.

L'ALENA a eu pour effet de rapprocher nos trois économies nord-américaines. Depuis sa signature, les échanges entre le Canada et les États-Unis se sont accrus considérablement. L'un des effets les plus marquants qu'ait connus l'ALENA au cours de la dernière décennie a été de modifier substantiellement nos relations avec le Mexique : ce pays occupe désormais la sixième place parmi nos marchés d'exportation, et nous sommes pour ce pays le second marché d'exportation. (En 1990, le Mexique occupait le seizième rang parmi nos marchés d'exportation, et le Canada était pour le Mexique le septième marché en importance.)

La Commission de l'ALENA, ses 32 groupes de travail officiels, ses divers groupes informels et les réunions tripartites des dirigeants et ministres des trois pays partenaires visent tous à assurer l'efficacité à long terme de l'ALENA comme instrument de gestion des échanges commerciaux en Amérique du Nord et d'amélioration de la compétitivité de l'économie continentale. Dans son ensemble, l'Accord est un grand succès, mais, dans certains domaines, il nous faudra déployer des efforts particuliers pour opérer les réformes qui s'imposent et faire en sorte que les problèmes qui se posent se règlent rapidement.

NÉCESSITÉ DE GARDER LA FRONTIÈRE OUVERTE AU COMMERCE

On ne saurait imaginer exemple plus dramatique d'un nouveau besoin que celui des attentats terroristes perpétrés à New York et Washington le 11 septembre 2001. Moins de trois mois après cette tragédie, le Canada et les États-Unis signaient une Déclaration commune sur la frontière intelligente, accompagnée d'un plan d'action en 30 points, lequel fait régulièrement l'objet d'une révision. Ce à quoi tiennent d'abord et avant tout les entreprises canadiennes, ainsi que les entreprises étrangères qui se servent du Canada comme porte d'entrée vers le reste de l'Amérique du Nord, c'est que

LE POINT SUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE

Le dernier rapport d'étape sur cette question, publié en décembre 2004, faisait état de progrès importants réalisés par nos deux pays sur une grande variété de plans. Ainsi, on y a noté des progrès dans la mise en œuvre des projets pilotes de prédouanement terrestre au pont Peace, qui relie Buffalo à Fort Erie, ainsi qu'à un autre poste frontière, dans la mise en place, grâce aux États-Unis, de services de précontrôle à l'aéroport international de Halifax, et dans l'application du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) à sept nouveaux points de passage transfrontalier à haute densité de circulation de marchandises. Le Canada et les États-Unis ont également décidé d'élargir la portée du programme NEXUS, qui ne visait initialement que les voyageurs à faible risque qui franchissent fréquemment la frontière terrestre, pour l'appliquer également aux voyageurs qui se présentent aux frontières par voie maritime ou aérienne. Les deux gouvernements ont en outre entrepris de réduire d'un autre 25 % au cours de 2005 les délais au point de passage vital entre Windsor et Detroit.

la frontière demeure ouverte à la poursuite de l'activité commerciale. Un climat d'insécurité à la frontière risquerait de nuire à la circulation des marchandises et de décourager l'investissement au Canada, car les investisseurs ont naturellement tendance à rechercher l'endroit le plus sûr et comportant le moins de risques et d'inefficacités pour exercer leurs activités commerciales.

La Déclaration sur la frontière intelligente est le résultat des efforts que nous avons déployés conjointement avec les États-Unis dans le but d'accroître la sécurité de notre frontière commune tout en la maintenant ouverte à la circulation légitime des marchandises, des personnes et des idées, mais fermée au terrorisme. Nous entendons continuer de collaborer étroitement avec les États-Unis pour faire en sorte que nos procédures frontalières protègent efficacement nos deux pays. D'ailleurs, les 600 millions de dollars que le gouvernement fédéral affecte au Fonds sur l'infrastructure frontalière montrent que nous sommes vraiment déterminés à assurer la fluidité de la frontière.

LE NOUVEAU PARTENARIAT CANADA-ÉTATS-UNIS ET LE COMMERCE INTERNATIONAL

Le nouveau contexte en matière de sécurité est venu ralentir notre élan dans la poursuite des objectifs du programme de travail de l'ALENA qui devait nous mener à un resserrement de nos liens et à une meilleure performance de notre économie continentale. L'évolution de l'économie mondiale nous a toutefois clairement fait comprendre que les impératifs de sécurité et de prospérité sont complémentaires. C'est pour cette raison que, le 30 novembre 2004, le premier ministre du Canada et le président Bush ont fait l'annonce d'un projet de Nouveau partenariat ayant pour objet de nous amener à conjuguer nos efforts pour assurer la sécurité et la prospérité ainsi que la sauvegarde de la qualité de vie des populations de nos deux pays et à nous attaquer à des questions d'intérêt mutuel d'une portée allant au-delà des limites de l'Amérique du Nord.

Un des principaux buts de ce Nouveau partenariat est d'élargir notre horizon économique commun en rendant nos entreprises plus compétitives sur le marché mondial et de nous adapter à la nouvelle économie mondiale. C'est un objectif ancré dans l'intégration de plus en plus poussée de nombreux secteurs d'activité économique en Amérique du Nord, par exemple ceux de l'automobile, de l'acier, et de l'énergie. Les chaînes régionales nord-américaines de valeur sont en pleine expansion. À mesure que les réseaux commerciaux s'étendent de par le monde, la compétitivité mondiale des entreprises canadiennes, étasuniennes et mexicaines devient de plus en plus tributaire de la capacité concurrentielle et de l'efficacité de l'économie nord-américaine dans son ensemble.

Ce nouveau contexte nous oblige désormais à redoubler d'efforts pour faire en sorte que nos économies fonctionnent en harmonie. Les discordances entre nos régimes réglementaires peuvent nous détourner de notre but premier qui est de rendre plus compétitive l'économie de la zone de l'ALENA, surtout là où nous partageons les mêmes objectifs réglementaires. Par exemple, la

LE NOUVEAU PARTENARIAT CANADA-ÉTATS-UNIS

Le 30 novembre 2004, le premier ministre Martin et le président Bush ont annoncé un plan d'action en vue d'accroître la prospérité, la sécurité et la qualité de vie de la population canadienne et étasunienne. Ils ont exprimé leur intention de faire en sorte que nos deux pays :

- accroissent leur potentiel économique en rendant les entreprises nord-américaines plus compétitives sur les marchés mondiaux;
- redoublent leurs efforts pour donner suite à la Déclaration sur la frontière intelligente afin d'assurer la circulation en toute sécurité des personnes et des biens en Amérique du Nord;
- coordonnent mieux leurs efforts sur les fronts de la protection de l'environnement et de la lutte contre les maladies infectieuses, la criminalité et le trafic des personnes et des drogues.

fermeture de la frontière aux produits bovins canadiens en raison d'incidents isolés relatifs à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) ou « maladie de la vache folle » illustre les conséquences négatives que peut avoir un « protectionnisme réglementaire » non intentionnel dans des secteurs intégrés. Une collaboration plus étroite en matière de réglementation aidera nos pays à régler de façon mieux coordonnée des problèmes, comme celui de l'ESB, qui, en raison d'écarts entre nos réglementations, peuvent bloquer l'accès au marché, causer de la souffrance, et peut-être même perturber en permanence des secteurs intégrés.

Dans cette perspective, le premier ministre Martin et le président Bush ont convenu d'intensifier leurs efforts pour en arriver le plus tôt possible à assouplir les règles d'origine – des formalités douanières qui limitent les avantages liés à la franchise de droits et qui imposent une paperasserie pouvant augmenter sensiblement les coûts des entreprises – et d'essayer de s'engager dans une démarche conjointe en faveur des partenariats, des normes consensuelles et d'une réglementation intelligente comme moyens de favoriser une efficacité et une compétitivité accrues tout en améliorant la santé et la sécurité des personnes.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Sous-jacent au lancement du Nouveau partenariat, il y avait la nécessité de trouver des moyens plus efficaces de régler nos différends. Les groupes de travail de l'ALENA sont des tribunes apolitiques qui permettent aux porte-parole des pays participants de discuter en toute transparence de points litigieux et de tenter de nous épargner des conflits. Les dispositions de l'ALENA portant sur le règlement des différends se sont généralement révélées efficaces. Plus de 95 % des échanges entre le Canada et les États-Unis s'effectuent sans contestation. Cependant, dans une relation aussi complexe que la nôtre avec les États-Unis, il n'y a pas lieu de s'étonner qu'il survienne des désaccords de temps à autre, et l'on constate que les cadres institutionnels qui seraient censés permettre de les régler – l'OMC et l'ALENA – n'y sont pas toujours parvenus.

De fait, nous sommes actuellement aux prises avec certains problèmes majeurs. D'importants secteurs d'activité canadiens, notamment ceux du bois d'œuvre résineux, du blé et des porcins sur pied, par exemple, ont fait l'objet de contestations répétées en vertu des lois commerciales des États-Unis. L'ALENA n'est pas parvenu à les protéger contre ce type de mesures. Il ne peut toutefois permettre de trouver de solutions nord-américaines aux problèmes commerciaux si les décisions prises en vertu de ses dispositions peuvent être renversées par des parties qui défendent des intérêts particuliers. Nous rappelons toujours à nos partenaires commerciaux que les trois pays signataires de l'ALENA ont intérêt à veiller à ce que les décisions des groupes spéciaux soient respectées et mises en œuvre comme il convient. Si ces différends persistants sont dévastateurs pour nos secteurs concernés, ils sont également préjudiciables aux États-Unis : par exemple, les droits que ceux-ci imposent sur notre bois d'œuvre résineux augmentent considérablement le coût des maisons neuves dans ce pays.

BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX

Depuis 1982, l'industrie américaine du bois d'œuvre a formulé à maintes reprises des requêtes contre les importations de bois d'œuvre résineux canadien, alléguant que certaines pratiques canadiennes en matière de gestion forestière reviennent à subventionner d'une manière déloyale les producteurs canadiens. Par deux fois, le Canada et les États-Unis ont signé des ententes dans le but d'aplanir les difficultés : un protocole d'entente en 1986 et l'Accord sur le bois d'œuvre résineux en 1996. À l'expiration de chacune de ces ententes, les États-Unis ont imposé des droits compensateurs et antidumping sur les importations de bois d'œuvre canadien. Les groupes spéciaux établis en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, de l'ALENA et de l'OMC ont tous statué contre l'imposition de mesures commerciales par les États-Unis – et les États-Unis persistent dans leur refus de se conformer à ces décisions.

Au début de 2005, le Canada s'est adressé à l'OMC pour obtenir l'autorisation d'exercer des représailles contre les États-Unis dans deux requêtes distinctes portant respectivement sur l'allégation de subvention et sur la menace de préjudice; cette autorisation ne lui sera accordée que si les États-Unis ne se conforment pas aux décisions de l'OMC.

APPUI AUX EXPORTATEURS NON TRADITIONNELS

Il existe plusieurs programmes qui sont spécialement conçus pour aider les entreprises canadiennes non traditionnelles – particulièrement celles dirigées par des femmes ou des Autochtones – à réussir. Le Groupe de travail sur les femmes entrepreneures, qui a été mis sur pied à la demande du premier ministre, a souligné la nécessité de mettre en place des mécanismes novateurs pour soutenir et encourager les femmes exportatrices. Le réseau des Centres de services pour femmes entrepreneures donne des conseils et un soutien pratiques et ciblés aux femmes entrepreneures pour les aider à explorer leur potentiel d'exportation.

Former des exportateurs autochtones est un important élément de nos efforts pangouvernementaux de promotion des échanges commerciaux. Le Comité de développement du commerce autochtone international s'inspire du modèle d'Équipe Canada pour répondre concrètement aux besoins des entrepreneurs autochtones en matière de promotion commerciale et les aider à surmonter les obstacles qu'ils rencontrent.

Les entreprises autochtones sont celles dont le nombre augmente le plus rapidement, et beaucoup de sociétés canadiennes ont développé des marchés dans des régions du monde où vivent d'importantes populations autochtones, comme l'Amérique du Sud.

Nous demeurons également très préoccupés de ce que les États-Unis n'aient pas respecté leur obligation d'abroger ce qu'on a appelé l'amendement Byrd, qui permet la distribution des droits antidumping et compensateurs aux producteurs étasuniens dans les secteurs touchés, subventionnant ainsi nos concurrents et décourageant le règlement des litiges. En 2003, cette loi a pourtant été déclarée incompatible avec les règles de l'OMC, qui a autorisé le Canada et sept autres pays membres de l'OMC à user de rétorsion. Le 31 mars 2005, le gouvernement canadien a annoncé qu'il exercerait son droit de représailles à compter du 1er mai 2005 en imposant une surtaxe de 15 % sur certaines importations en provenance des États-Unis.

Le premier ministre Martin et le président Bush se sont engagés à examiner des moyens de rendre plus fermes et plus définitives les décisions des groupes spéciaux de l'ALENA et, partant, de régler les différends plus rondement. Au niveau institutionnel, nous demandons le renforcement de la capacité des instances de l'ALENA à aider les gouvernements à régler leurs différends. Le Canada est préoccupé de ce que le Secrétariat conjoint de l'ALENA, qui a pour responsabilité, entre autres, d'administrer les dispositions relatives au règlement des différends, soit délaissé par le gouvernement des États-Unis.

AIDER LES ENTREPRISES CANADIENNES À RÉUSSIR

Le cadre institutionnel pour l'exécution de nos échanges commerciaux – qu'il s'agisse de l'ALENA ou de l'Accord sur la frontière intelligente – est destiné à procurer aux entreprises nord-américaines un cadre habilitant et sûr, mais il y a plus à faire pour que les entreprises canadiennes puissent profiter pleinement de ces possibilités. Nous devons par conséquent nous efforcer davantage d'aider nos exportateurs en leur offrant des activités de promotion commerciale et en défendant leurs intérêts. Le marché des États-Unis est souvent celui auquel s'attaquent d'abord les nouveaux exportateurs, et, s'ils y ont du succès et y sont compétitifs, ils seraient censés pouvoir en faire tout autant ailleurs. Nous travaillerons afin que les PME – particulièrement les entreprises autochtones et celles dirigées par des femmes ou de jeunes entrepreneurs – intègrent le marché des États-Unis. Nous encouragerons en outre les exportateurs canadiens qui ont eu du succès sur le marché des États-Unis à s'attaquer à d'autres marchés internationaux.

REPRÉSENTATION ACCRUE AUX ÉTATS-UNIS

L'Initiative de représentation accrue du Canada découle d'une alliance entre sept ministères fédéraux qui se sont concertés pour renforcer la représentation du Canada aux États-Unis et pour y accroître les occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes. En conséquence, le Canada a maintenant :

- sept nouveaux consulats : Anchorage, Houston, Philadelphie, Phoenix, San Diego, Raleigh–Durham et Denver;
- deux bureaux commerciaux avec services accrus : Miami et San Francisco;
- huit nouveaux représentants : Portland (Maine), Pittsburgh, Nouvelle-Orléans, Memphis, Omaha, Cleveland, Portland (Oregon) et Richmond.

PROMOUVOIR LE CANADA AUX ÉTATS-UNIS

C'est lorsque chacun des partenaires peut s'exprimer et faire valoir ses intérêts que les institutions et les partenariats fonctionnent le mieux. Les problèmes qu'a éprouvés le gouvernement à obtenir d'être entendu en toute impartialité l'ont amené à réagir récemment par la mise en œuvre de deux mesures. Premièrement, en collaboration avec les provinces, les territoires et les parlementaires, nous avons créé un secrétariat à l'ambassade du Canada à Washington afin de nous assurer que les guides d'opinion et les décideurs étasuniens ont bien saisi la nature intégrée de l'économie nord-américaine et sont à même d'envisager dans une perspective plus large certaines questions régionales ou sectorielles.

Deuxièmement, dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue, nous avons étendu notre présence commerciale et consulaire afin de nous assurer que notre message atteindra toutes les régions des États-Unis. Le Canada compte désormais 23 bureaux aux États-Unis, contre 16 auparavant; ces bureaux sont essentiels pour obtenir des renseignements commerciaux de première main et de l'information sur les marchés; ils viennent compléter fort utilement les efforts que nous déployons déjà pour attirer et augmenter l'investissement en provenance des États-Unis et pour favoriser la formation de partenariats technologiques entre entreprises canadiennes et étasuniennes. Nous nous proposons aussi d'encourager l'investissement dans une perspective davantage sectorielle basée sur la coopération entre les différents ministères et organismes fédéraux.

NOS RELATIONS COMMERCIALES AVEC LE MEXIQUE

L'ALENA a contribué à accroître l'importance du Mexique pour le Canada. Le Canada et le Mexique ne se considèrent plus l'un et l'autre comme le voisin de son voisin étasunien, mais comme deux pays ayant des liens commerciaux et interpersonnels de plus en plus étroits. Grâce à l'ALENA, le Mexique est devenu un acteur dynamique et à part entière de l'économie nord-américaine. Le Mexique et le Canada sont l'un pour l'autre parmi leurs plus importants partenaires commerciaux, et, comme investisseurs étrangers au Mexique, les Canadiens se classent au quatrième rang. Pour une entreprise canadienne qui fait déjà des affaires dans les États du Sud des États-Unis, il apparaîtra tout à fait logique, comme étape suivante, d'aller traiter avec des entreprises mexicaines, étant donné que le Mexique s'intègre rapidement dans les chaînes de valeurs traversant ces États. D'ailleurs, le Mexique a jusqu'à maintenant scellé, à un rythme impressionnant, des accords de libre-échange avec d'autres pays et, une fois qu'il aura mené à terme ses négociations avec le Japon, il sera le seul pays au monde à être partie à des accords de libre-échange à la fois avec le Canada, les États-Unis, l'UE et le Japon. Il a par ailleurs pu répondre à ses besoins intérieurs et profiter des débouchés qui s'offraient sur les marchés étrangers grâce aux investissements qu'il a effectués pour le développement accéléré de son infrastructure matérielle, énergétique, financière et des communications.

Ces développements ont amené le gouvernement à élaborer un plan de renforcement de notre relation bilatérale en vue de compléter les efforts trilatéraux que

LE PARTENARIAT CANADA-MEXIQUE

Ce partenariat a été inauguré en octobre 2004 pour accroître les possibilités de nos deux pays en matière de développement économique et d'investissement et déterminer dans quels domaines ils auraient avantage à coopérer. Il vise à :

- resserrer et mettre à profit nos liens commerciaux, politiques et sociaux existants et encourager dans l'avenir l'établissement de relations étroites entre hautes personnalités des secteurs public et privé de nos deux pays;
- mettre sur pied un réseau de hauts dirigeants d'entreprises de premier plan qui s'emploiera à promouvoir l'accroissement des échanges entre nos deux pays en matière de commerce et d'investissement;
- déterminer les entraves au flux des investissements et du commerce entre nos deux pays et formuler des recommandations pour les éliminer;
- améliorer et augmenter la coopération bilatérale entre institutions et agences canadiennes et mexicaines avec comme objectif prioritaire l'atteinte de résultats tangibles;
- promouvoir les contacts individuels entre représentants canadiens et mexicains des milieux culturel, universitaire et de la recherche;
- relever, dans une perspective nord-américaine, les défis que pose la concurrence sur le marché mondial.

nous déployons dans le cadre de l'ALENA. Le 25 octobre 2004, le premier ministre Martin et le président Vicente Fox ont procédé à l'inauguration du Partenariat Canada-Mexique. Ce forum public-privé de haut niveau s'emploiera à renforcer la collaboration économique et politique entre nos deux pays et à favoriser la discussion entre hauts dirigeants de leurs secteurs privé et public. Le Partenariat Canada-Mexique permettra d'établir des réseaux stratégiques qui aideront nos milieux d'affaires et nos gouvernements à se montrer plus habiles à relever les défis que posent le maintien de notre vitalité économique et l'amélioration de notre compétitivité, de notre sécurité et de notre prospérité communes.

LE PARTENARIAT NORD-AMÉRICAIN POUR LA SÉCURITÉ ET LA PROSPÉRITÉ

La troisième et la plus récente mesure à avoir été initiée par notre gouvernement dans le cadre de cette stratégie visant le renouvellement de la trame de nos relations continentales a obtenu l'adhésion des dirigeants des États membres de l'ALENA lors de leur rencontre de mars 2005, où ils ont établi le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Le volet sécurité reposera sur une démarche conjointe destinée à protéger l'Amérique du Nord contre les menaces venant de l'extérieur, à prévenir les menaces à l'intérieur même de l'Amérique du Nord ou y réagir, et à rationaliser les procédures frontalières afin d'assurer le passage de nos frontières communes en toute sécurité et fluidité lorsque celui-ci est légitime et ne présente pas de risque apparent. Par ailleurs, la réalisation du volet prospérité reposera sur un certain nombre de mesures concrètes découlant du Nouveau partenariat Canada-États-Unis et du Partenariat Canada-Mexique. Ce partenariat vise à accroître la compétitivité de l'économie nord-américaine et à améliorer la qualité de vie de nos populations. À cette fin, nous prendrons les mesures suivantes :

- stimuler la productivité par la coopération en matière de réglementation pour favoriser la croissance, et maintenir l'application de normes élevées en matière de santé et de sécurité;
- encourager la collaboration dans les secteurs de l'énergie, des transports, des services financiers, de la technologie, etc. afin de faciliter la conduite des affaires;
- réduire le coût des échanges commerciaux en assurant la fluidité de la circulation des marchandises et des personnes;

- mieux gérer notre environnement, faire en sorte que l'offre alimentaire soit plus sûre et plus fiable tout en facilitant le commerce agricole, et protéger nos populations contre la maladie.

Le gouvernement :

- travaillera, dans le cadre de ces accords de partenariat, à la compatibilité de la réglementation en Amérique du Nord – par exemple en ce qui concerne la reconnaissance mutuelle des compétences professionnelles et des diplômes, l'élimination de lourdeurs administratives (par ex., exigences d'essais superflus tout en maintenant des normes élevées en matière de santé et de sécurité) – et essaiera résolument de réduire les coûts liés à l'application des règles d'origine aux marchandises échangées entre partenaires de l'ALENA;
- collaborera avec les plus hautes instances du gouvernement des États-Unis pour faire en sorte que le règlement des différends se déroule de manière efficace en Amérique du Nord;
- coopérera avec nos partenaires aux paliers national, provincial/état et municipal afin d'améliorer l'infrastructure frontalière, particulièrement dans le corridor Detroit-Windsor;
- de concert avec les milieux intéressés et les représentants canadiens, élargira et intensifiera nos efforts quant à la défense de nos intérêts en matière de commerce et d'investissement aux États-Unis en vue de forger des alliances, d'exercer une influence auprès des décideurs et de faire valoir les positions canadiennes sur les questions touchant le commerce, l'investissement et la compétitivité.

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR

La compétitivité et la prospérité de l'économie canadienne sont aujourd'hui de plus en plus façonnées par le marché mondial. Notre performance ici même et, de plus en plus, notre succès à l'étranger sont interdépendants. La productivité et la compétitivité sur le marché international sont deux réalités en corrélation qui se renforcent mutuellement. Ce qui rend une économie productive a aussi pour effet de la rendre plus concurrentielle. Les économies productives attirent également plus d'investissement étranger et favorisent l'implantation d'entreprises innovatrices, mondialement concurrentielles, aux stratégies souples et d'avant-garde.

ATTIRER LE TALENT ET L'INVESTISSEMENT AU CANADA

Le nouveau marché international met en scène des entreprises qui sillonnent le monde en quête de gains d'efficience, d'économies de coûts et d'avantages concurrentiels, mais aussi des États qui rivalisent entre eux pour attirer cette activité commerciale. Le Canada se classe assez bien en ce qui a trait aux facteurs d'ordre général qui influent sur le choix du pays où implanter une entreprise : qualité des systèmes d'éducation et de santé, environnement salubre avec des espaces verts en abondance, richesse et diversité culturelles, collectivités dynamiques. Nous sommes également concurrentiels au regard de nombreux facteurs ayant expressément trait au climat d'affaires : infrastructure financière et physique adéquate, universités et centres de recherche jouissant d'une excellente réputation, gestion financière éclairée, contrôles réglementaires intelligents, main-d'œuvre compétente et réserve de professionnels qualifiés disponibles. Parmi les grandes économies dans le monde, la nôtre est l'une des plus ouvertes au commerce et à l'investissement entrant et sortant. Nous bénéficions grandement de la croissance de l'investissement bilatéral. En effet, les entreprises sous contrôle étranger établies au Canada sont maintenant responsables de 45 % des exportations et de 30 % du total des revenus d'entreprise.

Notre compétitivité sur ces fronts ne peut toutefois être tenue pour acquise : les investisseurs, étrangers comme canadiens, réexaminent constamment leurs options. C'est donc dire que, lorsque nous parvenons moins à attirer ce genre d'investissements, comme ce fut le cas ces dernières années, le bien-être des Canadiens ne peut qu'en souffrir. Cette tendance doit être inversée. Il nous faut améliorer continuellement notre climat d'affaires et d'investissement pour attirer et retenir tous les types d'investissement, et cela suppose que nous soyons conscients des critères en fonction desquels les décisions seront prises, que nous misions sur nos forces et que nous remédiions aux faiblesses qu'on nous attribue.

LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE CANADIENNE : RENFORCER LA PRODUCTIVITÉ ET LA COMPÉTITIVITÉ

- Investir dans nos gens : développement de compétences;
- Investir dans l'infrastructure : énergie, communications, transports, mesures sociales (ex. : système de santé);
- Appliquer des politiques financières saines : gestion de la dette, du fardeau fiscal des particuliers et des entreprises;
- Renforcer notre capacité entrepreneuriale afin de faire naître et appliquer de nouvelles idées : passer de l'innovation à la commercialisation;
- Gouverner intelligemment : réglementation intelligente et simplification de la conduite des affaires;
- Favoriser le développement régional et sectoriel : compétences, infrastructures, soutien sectoriel;
- Promouvoir le commerce et l'investissement : climat économique sain, accès stable aux marchés étrangers, aux intrants et aux technologies; assurer aux consommateurs un choix plus vaste de produits de meilleure qualité à des prix concurrentiels;
- Renforcer l'union économique intérieure.

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR

Le gouvernement ne peut pas et ne prétend pas s'adresser à toutes les variables clés auxquelles s'affrontent les milieux d'affaires de nos jours. Les entreprises disposent de diverses stratégies, certaines plus efficaces que d'autres, pour parer à ces variables qui sont imprévisibles et sont en mutation constante, comme par exemple les taux de change et les prix énergétiques. Les sociétés peuvent faire appel à une variété d'instruments financiers pour se protéger, à court terme, contre le risque de mouvements défavorables dans les taux de change. À plus long terme, les entreprises mondialisées flexibles s'adaptent aux changements qui perdurent selon les circonstances. De toute évidence, les périodes où le dollar est « bas » donnent aux entreprises un atout dont elles peuvent se servir afin d'augmenter leur part de marché à l'étranger. Lorsque le dollar est « élevé », par contre, le coût des investissements à l'étranger (p. ex. pour assurer l'accès aux ressources naturelles ou aux marchés) est réduit, favorisant du même fait le renouvellement des installations et du matériel industriels par le biais d'importations de machinerie, d'équipement et de technologie renforçant la productivité. Les milieux d'affaires canadiens se sont montrés remarquablement élastiques en s'adaptant à ces mouvements dans les variables externes par le passé, et il y a tout lieu de croire qu'ils le resteront à l'avenir.

Nous sommes derrière les autres pays du G-7 et l'Australie sur le plan de la main-d'œuvre hautement qualifiée (scientifiques, technologues et techniciens). Le Canada occupe le 12e rang parmi les pays de l'OCDE pour ce qui est de son rapport dépenses de R-D/PIB, et il y a lieu de s'inquiéter du fait que notre pays ne réussit pas très bien à mettre sur le marché de nouvelles technologies. Les entreprises étrangères étant responsables d'un tiers des dépenses de R-D. dans le secteur privé au Canada, le recul des investissements menace d'affaiblir encore davantage notre performance. Ces tendances pourraient compromettre notre prospérité future.

La stratégie du gouvernement en matière de commerce international est donc de faire du Canada une destination plus intéressante pour l'investissement par des gestes concrets tels que :

- *Réglementation intelligente* – Dans le monde d'aujourd'hui, la réglementation est un avantage concurrentiel appréciable et un important instrument dans la poursuite de nos objectifs sociaux, environnementaux et économiques; le document intitulé *La réglementation intelligente : Rapport sur les initiatives et les projets*, publié en mars 2005, expose comment le gouvernement entend s'y prendre pour atteindre ces objectifs, donner suite aux recommandations du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente et, en intériorisant une perspective globale, éliminer les différences qui ne sont pas nécessaires.

- *Investir dans nos gens* – Le gouvernement aidera les travailleurs à améliorer leurs compétences en participant à des programmes d'apprentissage permanent et de perfectionnement ciblés pour faire en sorte qu'ils aient les compétences requises pour répondre aux besoins d'entreprises concurrentielles à l'échelle mondiale et pour offrir des solutions de rechange aux collectivités et aux individus qui ont à subir les effets du changement économique; nous encouragerons l'internationalisation de l'enseignement en favorisant l'établissement de réseaux pédagogiques entre nos universités et collèges et des partenaires internationaux ainsi que par des programmes d'échanges d'étudiants afin de consolider nos atouts sur les plans éducatif et culturel.

- *Habiliter les nouveaux Canadiens* – Afin d'accroître l'attrait du Canada pour les immigrants hautement qualifiés, le gouvernement facilitera leur intégration par l'adoption de nouvelles procédures d'admission, par la reconnaissance des diplômes et par la création à leur intention de programmes de formation et de soutien.

- *Innovation* – Le gouvernement renforcera notre capacité d'innovation en assurant aux entreprises novatrices l'accès au financement dès la première phase de leur développement et en appuyant vigoureusement la recherche universitaire et la commercialisation de nouvelles technologies par les entreprises et les institutions de recherche canadiennes; il encouragera la formation de partenariats internationaux en sciences et technologie entre des entreprises et institutions de recherche canadiennes et leurs pendants d'autres pays, en particulier de la Chine et de l'Inde, où les interventions du premier ministre lors de ses déplacements en janvier ont ouvert la porte à une expansion significative de ces contacts.

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR

OFFRIR AUX ENTREPRISES CANADIENNES LES SERVICES DONT ELLES ONT BESOIN

Les PME canadiennes sont d'importants acteurs sur la scène commerciale internationale; elles sont présentes dans tous les pays. Si notre Service des délégués commerciaux offre son aide à toutes les entreprises canadiennes, il lui arrive souvent de jouer un rôle particulièrement crucial auprès de PME en leur fournissant des renseignements sur le marché en question, des listes de contacts et des services de dépannage. Le Service des délégués commerciaux a aussi pour responsabilité de rechercher des possibilités d'exportation, des options de financement et des occasions d'investissement, ainsi que de favoriser l'établissement de relations d'affaires et la conclusion d'ententes internationales. Son travail est complété par celui d'autres organismes fédéraux, dont Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne. Les missions commerciales viennent en complément, ainsi que la poursuite ciblée des occasions d'affaires importantes, lesquelles font habituellement l'objet de soumissions faites par de grandes entreprises, qui, de leur côté, peuvent compter sur une panoplie de petites entreprises qui participent à leurs chaînes de valeur.

Dans l'économie mondiale, les relations commerciales englobent bien davantage que les exportations et les importations. Les entreprises peuvent avoir accès à l'étranger à de la technologie, à de l'expertise, à des ressources, à des intrants ou encore à des réseaux de distribution au moyen d'ententes de franchisage ou d'octroi de licence, d'alliances stratégiques, d'échanges de personnel ou de contrats de gestion. Elles peuvent également préférer investir à l'étranger, soit pour y ériger de nouvelles installations, y acquérir un accès à des ressources ou à des canaux de distribution, ou y cimenter des alliances. En réalité, dans certains domaines, il s'agit là d'un élément capital des stratégies d'entreprise : l'exercice d'activités commerciales à l'étranger peut parfois n'être possible qu'en y établissant une succursale ou une filiale, surtout là où il existe des contrôles nationaux rigoureux (par ex., dans le domaine bancaire ou de l'assurance, des secteurs où les entreprises canadiennes sont présentes dans le monde entier), ou encore des obstacles réglementaires ou tarifaires qui font des échanges commerciaux internationaux un moyen non rentable de servir le marché. C'est dire l'importance de l'investissement international dans bien des cas pour assurer la croissance et la rentabilité à long terme d'une entreprise.

L'économie canadienne profite également de l'investissement canadien direct à l'étranger. Cette

AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

- Le Service des délégués commerciaux du Canada offre aux futurs et actuels exportateurs et investisseurs canadiens à l'étranger une vaste gamme de services de soutien direct et de renseignements sur les marchés locaux, et ce, en personne au Canada comme aux quatre coins du monde, ainsi que sur Internet.
- Certains programmes ont pour but de seconder les services offerts aux nouveaux exportateurs par les associations d'entreprise, ou encore de renseigner les entrepreneurs désireux de se lancer dans l'exportation (p. ex., Nouveaux exportateurs aux États frontaliers).
- Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI, Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne offrent des services spécialisés tels que l'appui financier aux études de faisabilité et de viabilité, l'assurance-crédit et assurance-risques politiques, mesures d'appui au cautionnement et garanties, prêts directs aux acheteurs, ainsi que des services d'appui à la passation de contrats d'exportation.
- Notre participation à des foires commerciales internationales et la réalisation de missions de haut niveau, comme celles qu'ont dirigées récemment en Chine, en Inde, au Brésil et au Moyen-Orient le premier ministre, le ministre du Commerce international et son secrétaire parlementaire, sont des réalisations auxquelles des entrepreneurs canadiens prennent une part active et qui permettent à ceux-ci de renforcer leurs relations et réseaux à l'étranger et d'y conclure des marchés.

PRINCIPAUX PARTENAIRES DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

Toutes les données sont en milliards de dollars canadiens

	Exportations vers	Importations en prov. de	ICDE*	IED**
É.-U.	348,2	208,9	164,9	228,4
Japon	8,5	13,4	9,1	9,7
R.-U.	7,6	9,6	40,7	27,1
Chine (sauf HK)	6,6	24,1	0,5	0,4
Mexique	3,0	13,4	2,8	0,1
Allemagne	2,7	9,4	7,8	7,3
France	2,4	5,3	11,6	31,6
Italie	1,7	4,6	1,6	1,0
Brésil	1,0	2,3	7,6	0,8
Inde	0,9	1,6	0,2	0,1
Chili	0,4	1,3	5,9	–
Corée	2,3	5,8	0,6	0,3
Australie	1,6	1,7	7,8	2,0
Monde	**411,4**	**355,2**	**399,1**	**357,5**

* ICDE : Investissement canadien direct à l'étranger
** IED : Investissement étranger direct au Canada

Exportations et importations de marchandises en 2004; ICDE/IED, 2003

forme d'investissement contribue à notre compétitivité et à l'intensification de nos activités de R-D et nous fait bénéficier de transferts technologiques et de retombées économiques. Nous nous devons de soutenir ce genre d'activité commerciale internationale en faisant en sorte qu'elle s'appuie sur des règles judicieuses aussi bien dans le pays cible qu'entre le Canada et le pays en question. Le climat de confiance entourant la décision d'investir ou de prendre de l'expansion doit s'accompagner d'une garantie de traitement prévisible et équitable.

Nous allons donc accroître notre capacité et notre souplesse pour pouvoir venir en aide aux entreprises canadiennes là où elles font des affaires et nous allons accroître notre soutien à l'investissement et à la conclusion d'ententes sans apport de capital, car ce sont là pour nos entreprises des vecteurs de croissance internationale.

Quoique considérables, les ressources que nous consacrons au soutien du commerce international sont relativement limitées en comparaison de celles que déploient sur les marchés clés certains de nos concurrents, comme les États-Unis, la Chine, le Brésil et l'Union européenne, sans parler de compétiteurs plus focalisés sur ces marchés, comme l'Australie (qui possède 12 bureaux commerciaux en Chine alors que nous n'en avons que huit, dont la moitié sont confiés à contrat au Conseil commercial Canada-Chine). Nos moyens limités nous obligent à une plus grande focalisation et efficacité : il nous faut travailler plus intelligemment que nos concurrents pour faire en sorte que nos activités en matière de commerce et d'investissement aient le maximum d'impact. Nous allons consulter les parties intéressées à propos de deux projets que nous envisageons de mettre en œuvre pour progresser dans cette voie.

Premièrement, dans des marchés d'intérêt majeur, nos entreprises doivent avoir accès à autant de représentants commerciaux que leurs concurrents. Le transfert de délégués commerciaux d'un pays à l'autre constitue une réponse à court terme lors d'occasions particulières comme d'importants projets d'ingénierie ou d'infrastructure, mais il serait beaucoup plus efficace d'assurer une présence plus soutenue. Il faudrait que nos clients puissent nous indiquer où, selon eux, nos maigres ressources devraient être déployées le plus judicieusement : nos agents sur le terrain sont, pour les

entreprises canadiennes, des sources précieuses de renseignements sur les marchés, qui les aident à repérer et contourner les éventuels obstacles au commerce et à l'investissement et à établir les bonnes relations d'affaires dans un environnement aussi complexe et aussi différent pour eux.

Deuxièmement, il nous faut accroître notre capacité de faire connaître nos innovations au monde entier. Dans son budget de février 2005, le gouvernement fédéral a prévu des fonds pour permettre aux Canadiens d'établir de nouveaux liens avec l'étranger en sciences et technologie et de s'allier à des équipes internationales en R-D, mais, pour combler le fossé entre nos innovations nationales et leur commercialisation sur le marché international, il faudra qu'à l'échelle pangouvernementale on y mette les efforts et la collaboration voulus. Comme il ne se tient actuellement à intervalles réguliers aucun prestigieux sommet mondial réunissant des compétences internationales en matière de technologie, nous allons étudier la possibilité d'en créer un afin d'attirer dans notre pays des sommités mondiales de ce domaine.

Le gouvernement :

- développera les outils nécessaires en matière de financement par actions et utilisera toute la gamme d'instruments financiers dont disposent Exportation et développement Canada, le Programme de coopération industrielle (ACDI) et la Corporation commerciale canadienne pour soutenir le commerce international, et ce, en privilégiant les PME;
- élaborera un programme visant à amener les organisations canadiennes œuvrant dans le domaine des sciences et de la technologie à collaborer plus étroitement avec leurs pendants à l'étranger, à faire connaître la capacité du Canada en R-D et à en accélérer la commercialisation sur le marché mondial;
- envisagera des façons novatrices d'attirer de l'investissement étranger stratégique, en explorant notamment la possibilité de créer un sommet mondial annuel de la technologie et de l'innovation pour faire du Canada le tremplin vers l'Amérique du Nord;
- établira de nouveaux liens entre le tourisme, le commerce et l'investissement et fera valoir le Canada à l'occasion de grands événements, comme les Jeux olympiques et paraolympiques d'hiver de 2010 en Colombie-Britannique;
- dotera le Service des délégués commerciaux de nouveaux outils pour qu'il puisse mieux appuyer les entreprises canadiennes dans leurs activités à l'étranger et, plutôt que de se limiter à les aiguiller vers des débouchés d'exportation, les aider à sceller des ententes de coentreprises, à investir à l'étranger et à nouer des partenariats en R-D;
- établira un bureau permanent pour appuyer les entreprises canadiennes désireuses de participer à la réalisation d'importants projets internationaux d'infrastructure;
- innovera en établissant un cadre prospectif et souple de consultations et d'engagement pour faire en sorte que les partenaires, clients et citoyens intéressés puissent continuer à contribuer activement à la définition des positions et stratégies du Canada en matière de commerce international.

LE GRAND RÔLE DES PETITES ENTREPRISES

Dans notre économie intérieure, les PME sont des leaders de la création d'emplois et des moteurs essentiels pour la croissance. Près de 40 000 entreprises canadiennes exportent, et 97 % d'entre elles sont des PME (84 % sont considérées comme de petites entreprises car elles comptent moins de 100 employés).

En 2002, ces entreprises ont exporté des biens et des services d'une valeur de 70 milliards de dollars, soit 20 % de la valeur totale de nos exportations. Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 36 % des petites et moyennes entreprises canadiennes exporteraient, et en outre, 19 % feraient partie de chaînes d'approvisionnement qui, à un stade quelconque, feraient appel à l'exportation ou à l'importation.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

Dans le domaine du commerce comme dans les autres domaines de l'activité humaine, les relations sont importantes. Les liens commerciaux sont florissants là où la compétence et la confiance sont de règle. Une société multiculturelle et ouverte comme la nôtre, qui peut se vanter d'entretenir des liens étroits avec toutes les régions du monde – un Canadien sur cinq est né à l'étranger –, bénéficie de ce fait d'un avantage considérable. Nous jouons un rôle de premier plan dans des milieux culturels, commerciaux et d'enseignement à l'étranger – ce sont là autant d'attaches qui contribuent au resserrement de nos relations et au maintien de notre prospérité. Pour encourager le développement de ces liens interentreprises et tirer profiter de ces atouts, le gouvernement s'attachera à favoriser l'établissement de solides relations de gouvernement à gouvernement sous diverses formes pouvant aller de simples contacts fonctionnels jusqu'aux rencontres entre chefs de gouvernement et à la conclusion d'ententes officielles. Il ne se limitera pas aux seules relations bilatérales traditionnelles : les entreprises ont de plus en plus besoin d'appui à l'échelle régionale, surtout dans l'économie trilatérale de l'Amérique du Nord.

Le commerce, pour le distinguer des échanges ou de l'investissement, comprend l'éventail complet des affaires internationales, passant des activités d'exportation et d'importation, par les investissements réciproques, à l'octroi de licences, les partenariats, les contrats de gestion et davantage. Il en résulte que le gouvernement doit fournir un appui à travers une gamme d'activités plus large. Pour autant que les gouvernements continueront à garder la main haute sur les marchés publics, établir les tarifs et les règlements et, partant, à façonner le commerce, il y aura d'autres accords et ententes qui étaieront les bonnes relations commerciales, parfois dans des domaines liés à l'activité économique (par exemple, le commerce, les pêches, la coopération en matière d'environnement), parfois dans des domaines qui s'en éloignent passablement (par exemple, accords culturels, ententes concernant les droits de la personne).

C'est au moyen d'accords officiels que s'établissent les échanges mutuellement avantageux et stables. Dans le cours de leurs activités commerciales internationales, les entrepreneurs canadiens peuvent parfois rencontrer des obstacles : tarifs douaniers qui rendent les échanges artificiellement non concurrentiels, politiques réglementaires différentes qui font augmenter les coûts de conformité, non-respect des droits de propriété intellectuelle. Le gouvernement aide les exportateurs canadiens, en particulier les PME, à surmonter ces obstacles en négociant des accords multilatéraux, régionaux ou bilatéraux. Les règles favorisent l'ouverture, la prévisibilité, l'ordre et l'égalité des chances dans les affaires et atténuer ou éliminer les frictions que peuvent engendrer les différences d'intérêts, de culture ou de coutumes. Pour l'entreprise d'aujourd'hui, l'ouverture et la prévisibilité des politiques internationales revêtent autant d'importance que les progrès dans les domaines des communications et des transports. Le contrepartie de l'établissement de bonnes relations internationales consiste à prendre soin, sur notre propre territoire, de les asseoir sur un dialogue consultatif soutenu avec des partenaires d'affaires, des citoyens, des collectivités et d'autres ordres de gouvernement qui sont également parties prenantes dans la réussite internationale du Canada et dans les conditions intérieures qui l'étayent.

L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Le régime multilatéral fondé sur les règles qu'applique l'OMC pour réglementer les échanges commerciaux internationaux est la pierre d'assise de nos relations commerciales avec les 147 autres membres de cet organisme. À leur réunion de Doha, au Qatar, en 2001, les ministres du Commerce international des pays membres de l'OMC ont adopté le programme de négociations commerciales dit le Programme de développement de Doha. Ce programme vise à placer au centre des préoccupations de l'OMC les intérêts et besoins des pays en développement – c'est-à-dire de la très grande majorité des membres de l'OMC –, en conformité avec l'objectif global que poursuit l'OMC d'accroître la croissance économique et de relever le niveau de vie des populations en rendant les échanges plus libres et plus prévisibles.

Le succès des négociations du Programme de Doha renforcerait de façon significative notre stratégie en matière de commerce international et les perspectives de développement de la plupart des membres de l'OMC. Or, la réforme des pratiques en matière de commerce

agricole est au centre des enjeux de ce programme. Ce n'est d'ailleurs que par le truchement du forum multilatéral qu'est l'OMC que nous pouvons espérer régler la question des subventions agricoles que n'octroient qu'une poignée de pays, mais qui n'en ont pas moins un grave effet de distorsion sur les échanges commerciaux. Non seulement devons-nous faire en sorte que nos producteurs, tout comme ceux du monde entier, puissent rivaliser avec leurs concurrents sur un pied d'égalité, mais nous nous devons également d'ouvrir davantage les marchés aux pays en développement. Nous tenons par ailleurs à assurer un meilleur accès au marché pour nos exportations, notre pays étant le quatrième exportateur de produits agroalimentaires dans le monde.

Le Canada, à l'instar de nombreux autres pays membres de l'OMC, aura une dure bataille à livrer pour obtenir gain de cause dans ce cycle de négociations. Notre gouvernement défendra avec énergie les intérêts de tous les groupes concernés au Canada tout en demeurant conscient des susceptibilités qu'une telle question peut soulever chez nous. Dans le secteur de l'agroalimentaire, nous exercerons de fortes pressions pour obtenir un traitement équitable pour tous les pays, un traitement qui mettra les producteurs du monde entier sur un pied d'égalité. Nous continuerons à défendre farouchement le droit des Canadiens de décider du choix du mode de commercialisation de leurs produits, y compris au moyen de structures de commercialisation ordonnée, comme notre système de gestion de l'offre et la Commission canadienne du blé.

Du même souffle, le Canada préconisera une plus grande ouverture des marchés aux produits et services non agricoles ainsi que l'adoption de règles plus strictes afin de contrer l'application de mesures antidumping et compensatrices inéquitables qui limitent les échanges et pour répondre aux besoins particuliers des pays en développement.

Le gouvernement :

- cherchera résolument, dans le cadre de nos négociations de l'OMC relatives au Programme de Doha pour le développement, à réaliser des gains ambitieux et équitables.

AUTRES ACCORDS EN MATIÈRE DE COMMERCE, D'INVESTISSEMENT ET DE DOMAINES CONNEXES

La signature d'accords bilatéraux pourrait par ailleurs nous faire progresser davantage que le simple recours à l'OMC, en permettant la libéralisation du commerce dans des secteurs au regard desquels certains membres de l'OMC pourraient ne pas être prêts à entamer des pourparlers. Nous avons conclu ou sommes en train de négocier avec plusieurs autres pays des accords bilatéraux et régionaux qui établissent de nouvelles règles sur d'importants points, comme l'accès au marché pour les biens et services, la protection de l'investissement, la transparence et les subventions.

À part les accords de portée générale, des accords sur des questions particulières ayant trait, par exemple, aux droits d'atterrissage pour l'amélioration des services aux voyageurs aériens, à l'élimination de la double imposition, à l'attribution de bande passante dans le domaine des télécommunications, à la reconnaissance mutuelle de normes techniques, ou à la coopération en sciences et technologie peuvent aussi revêtir de l'importance pour les entreprises. D'autres accords – sur les pêches ou les échanges pédagogiques, par exemple – peuvent contribuer à l'entretien de bons rapports et d'une meilleure comprehension mutuelle avec certains pays, alors que des accords multilatéraux comme ceux ayant trait à l'environnement ou à la diversité culturelle ont également des répercussions sur les échanges commerciaux. Puisque le commerce moderne s'assoit normalement sur les déplacements des particuliers, des cadres jusqu'aux chercheurs, les mesures d'appui qui ciblent leurs besoins (p.ex. services consulaires, programmes d'échanges d'universitaires) sont de plus en plus pertinentes aux besoins des entreprises.

Nous ne recherchons pas les accords pour le simple plaisir de les avoir, mais plutôt pour répondre à des besoins spécifiques d'harmoniser, de faciliter ou de gérer les échanges commerciaux qui surgissent de façon naturelles entre les pays et les entreprises. Tout comme la croissance et l'évolution de ces relations commerciales, l'approche du gouvernement envers leur promotion doit tenir compte de la nature particulière des pays concernés.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES

Les Canadiens ont de nombreux liens historiques, culturels et interpersonnels avec les pays de l'Amérique du Sud, de l'Amérique centrale et des Antilles. Or, la création de marchés communs régionaux a amené les entreprises canadiennes – qui y étaient déjà actives dans les secteurs liés à l'exploitation des ressources naturelles – à y chercher de nouveaux débouchés. L'établissement de relations avec les Amériques en matière de commerce et d'investissement constitue un important élément de la stratégie commerciale du Canada, surtout devant la diversification et la croissance que connaît actuellement la puissante économie brésilienne.

Les entreprises canadiennes sont présentes depuis longtemps dans la région, mais en nombre limité. Le succès que connaît l'ALENA a incité d'autres exportateurs et investisseurs canadiens à s'aventurer plus au sud, et les accords de libre-échange que le Canada a conclus avec le Chili et le Costa Rica ont accéléré cette tendance. Toutefois, nous ratons encore des occasions que nos voisins s'empressent de saisir. Le Mexique est étroitement intégré dans ces économies, et les États-Unis ont trouvé de nouveaux créneaux dans le bassin des Antilles et en Amérique centrale. Le Canada se doit de rattraper le rythme sous peine de voir ses entreprises perdre du terrain aux mains de leurs concurrents dans ces chaînes de valeur régionales en pleine croissance.

Le gouvernement augmentera ses efforts en vue d'aider les entreprises canadiennes dans leurs activités de commerce international. Le gouvernement offre déjà une gamme complète de services de promotion commerciale en Amérique latine et dans les Antilles, et y mène des missions commerciales de haut niveau, comme celle que nous avons effectuée au Brésil en novembre 2004. Nos négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le groupe des « quatre de l'Amérique centrale » – le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador – sont sur la bonne voie, et nous sommes confiants de pouvoir en arriver sous peu à sceller un accord. Nous allons en outre donner suite à l'engagement du premier ministre d'entamer des négociations similaires avec les 15 membres de la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Enfin, nous songeons également à négocier ce genre d'accord avec la République dominicaine et les cinq pays membres de la Communauté andine, à savoir la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela.

La Zone de libre-échange des Amériques

Nos intérêts en Amérique latine et dans les Antilles sont tributaires de la paix, de la stabilité politique et de la prospérité économique de la région. C'est pour cette raison que le principal objectif stratégique commercial que poursuit le Canada dans la région demeure la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Cette zone engloberait les 34 pays démocratiques du continent et s'inscrirait dans le prolongement du processus du Sommet des Amériques. La ZLEA, qui, pour le Canada, prendrait appui sur ses actuelles relations de libre-échange, pourrait devenir la plus importante zone de libre-échange du monde – avec un bassin de plus de 845 millions de personnes et un PIB combiné de 18,8 billions de dollars. Nous appuyons les efforts soutenus que déploient les coprésidents américain et brésilien du processus de la ZLEA pour tenter de surmonter les quelques problèmes non encore résolus, et nous sommes confiants que les négociations reprendront bientôt.

Les relations commerciales canado-brésiliennes

Le Brésil exerce une influence économique et politique considérable dans toute l'Amérique du Sud et est un membre important de l'OMC. Il revêt une importance particulière pour le Canada, à la fois en raison de son rôle de solide point d'ancrage avec l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay au sein du Mercosur et parce que ses secteurs qui connaissent la croissance la plus rapide sont des domaines où le Canada excelle. Mais l'ensemble de nos rapports a malheureusement souffert ces dernières années des différends que nous avons connus dans certains domaines, notamment dans celui des jets régionaux. Le Canada se doit d'entretenir avec le Brésil une relation étroite et stable – propre à nous permettre de surmonter les inévitables difficultés d'une concurrence de plus en plus vive entre nos économies et de nous engager dans de nouvelles avenues de collaboration et de défense de nos intérêts commerciaux communs. À cet égard, nous poursuivrons nos efforts en

vue d'en arriver avec le Brésil à un règlement négocié de notre différend concernant les subventions aux constructeurs de jets régionaux.

Le Brésil et le Canada jouissent également de relations bilatérales mutuellement profitables sur le chapitre de l'investissement bilatéral. L'investissement direct du Canada au Brésil s'est accru de 280 % en une décennie, passant de 2 milliards de dollars en 1993 à 7,6 milliards en 2003 (approximativement 10 fois l'investissement brésilien au Canada). Les entreprises canadiennes abordent de plus en plus le marché brésilien dans une perspective à long terme et envisagent d'exploiter des possibilités d'investissement et de formation de partenariats comme moyens efficaces de pénétrer ce marché. Exportation et développement Canada a ouvert deux nouveaux bureaux dans ce pays, et nous y avons ajouté plusieurs délégués commerciaux pour mieux servir les entreprises canadiennes. Nous continuerons d'encourager les Brésiliens à investir davantage au Canada.

Récemment, le Canada et le Brésil ont entrepris de rebâtir leurs relations en visant des objectifs socio-économiques communs. En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président da Silva ont convenu de « promouvoir l'expansion des relations commerciales entre le Mercosur et le Canada par la négociation d'un meilleur accès au marché de ce bloc dans les domaines des biens, des services et de l'investissement, le tout dans la perspective de la création d'une éventuelle ZLEA ». Cette déclaration conjointe de nos dirigeants montre bien que le Canada et le Brésil (ainsi que ses partenaires du Mercosur) sont déterminés à contribuer au progrès des négociations de la ZLEA. Les deux gouvernements renforceront aussi leur coopération en matière d'éducation et de R-D. Les contacts politiques de haut niveau et les missions visant à promouvoir le commerce et l'investissement joueront un rôle majeur à cet égard. Notre objectif global est de faire en sorte que la valeur de nos exportations vers le Brésil dépasse 2 milliards de dollars d'ici 2010.

Le gouvernement :

- poursuivra, dans l'esprit de l'accord conclu entre le premier ministre Martin et le président da Silva, nos négociations avec le Mercosur sur l'accès aux marchés dans la perspective de la création éventuelle de la ZLEA;
- accordera une attention particulière à l'établissement d'une relation solide et stable avec le Brésil;
- poursuivra les négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le groupe des quatre de l'Amérique centrale (Guatemala, Honduras, Nicaragua et Salvador);
- déploiera des efforts pour que se matérialise l'engagement pris par le premier ministre d'entamer avant la fin de 2005 des négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec la Communauté des Caraïbes.

L'ASIE

Ces deux dernières décennies, l'Asie en est venue à jouer un rôle central en matière de commerce international. Les économies asiatiques sont devenues sur la scène mondiale des acteurs importants en ce qui touche les échanges en matière de commerce, de finances et d'investissement, ainsi que des fabricants plus inventifs de produits de consommation et de biens d'équipement. Compte tenu du rythme de croissance de cette région et de son intégration rapide dans l'économie mondiale, elle est aujourd'hui d'une importance capitale pour la prospérité économique du Canada.

Le Canada a profité des chaînes de valeur de l'Asie de l'Est directement au moyen d'investissements bilatéraux et indirectement par l'entremise des chaînes d'approvisionnement nord-américaines. Notre participation à ces chaînes de valeur nous a permis

LES CHAÎNES DE VALEUR EN ASIE DE L'EST

C'est en Asie que les chaînes de valeur mondiales, qui caractérisent le commerce moderne, sont les plus présentes. Depuis les années 1980, les fonctions de fabrication et de prestation de services fondés sur le savoir – notamment dans les domaines des ordinateurs et des télécommunications, de l'électronique grand public, ainsi que de la conception et de l'assemblage automobiles – s'effectuent de plus en plus dans les différents pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, alors qu'elles dépendaient à l'origine presque exclusivement de la logistique et de l'investissement japonais.

d'offrir un plus grand choix aux consommateurs canadiens et de donner à nos entreprises accès à des intrants à bas prix et, partant, d'améliorer leur compétitivité. En revanche, elle nous a amenés à devoir faire face à de solides concurrents asiatiques sur notre propre marché et sur nos marchés d'exportation. De nos jours, peu d'entreprises canadiennes peuvent espérer réussir sans stratégie asiatique.

Malgré cet état de choses, la présence canadienne dans la région n'a pas suivi le rythme de la croissance de l'économie asiatique, et nos résultats ont été inférieurs à ceux de nos compétiteurs. En tant que destination d'exportation directe de biens, la région représente moins de 10 % de notre total mondial. Depuis 15 ans, la part du Canada dans les importations régionales dépasse à peine 2 %, et l'Asie représente invariablement moins de 2 % de notre investissement direct entrant ou sortant. Il nous faut absolument redresser cette situation.

Aider les entreprises canadiennes à réussir

Pour que nos entreprises connaissent le succès en Asie, le Canada doit aligner les efforts qu'il déploie à l'étranger sur les mesures qu'il prend ici même au pays pour renforcer sa capacité de créer de la richesse et d'accroître sa compétitivité. Nos stratégies pour la région devront nous amener à tirer parti de nos atouts – depuis nos capitaux et notre main-d'œuvre qualifiée jusqu'à nos richesses naturelles convoitées – pour établir de solides relations à long terme. Nos entreprises et nos gouvernements doivent mieux coordonner leurs efforts pour faire profiter notre pays des énormes possibilités d'affaires qui s'offrent dans cette région en raison de la forte demande de biens de consommation et de moyens de production (notamment en ce qui touche l'infrastructure matérielle et financière) et faire pression pour que les règles et les rapports sur lesquels reposeront nos chances de profiter de ces possibilités évoluent dans le bon sens.

Adapter l'infrastructure canadienne aux possibilités qu'offre l'Asie est une tâche importante qui incombe au gouvernement fédéral de concert avec les provinces, les territoires et les municipalités. Nous entendons appuyer la stratégie qu'a annoncée le gouvernement de la Colombie-Britannique en février 2005 en vue de créer entre l'Asie et l'Amérique du Nord un corridor offrant des services complets à des prix compétitifs. Il s'agit d'une vaste entreprise visant à nous permettre de tirer le meilleur parti possible de nos ports et aéroports de la côte Ouest ainsi que des liaisons routières et ferroviaires entre ceux-ci et les marchés nord-américains. Dans cet esprit, nous entendons prendre d'autres mesures afin de rapprocher encore davantage le Canada de l'Asie. Nous sommes à renégocier nos accords sur les services aériens avec la Chine et l'Inde en vue de les améliorer et, pour profiter de l'accord entre le Canada et la Chine accordant au Canada le statut de destination approuvée pour les voyageurs chinois, nous avons entrepris de revoir notre politique et notre infrastructure en matière de services aériens afin d'accroître la fréquence de nos liaisons aériennes avec la Chine.

Le Canada appliquera dans cette région des politiques ciblées en matière de commerce et d'investissement, par exemple en négociant avec des partenaires asiatiques clés des accords de promotion et de protection de l'investissement. Le rôle du Canada au sein du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) nous donne la possibilité de dialoguer avec des hauts dirigeants asiatiques au sujet de questions bilatérales et régionales, une possibilité que nous offrent également des réseaux comme ceux du Conseil consultatif des gens d'affaires et des centres d'études de l'APEC. Nos entreprises ont en outre besoin qu'on multiplie les démarches sectorielles visant à renforcer la coopération dans des secteurs où elles ont une longueur d'avance. À l'occasion de sa visite en Chine en janvier 2005, par exemple, le premier ministre Martin a signé avec son homologue chinois, M. Wen, un protocole d'entente sur la coopération énergétique en vue de la création d'un partenariat sino-canadien pour la mise au point d'énergies propres. Nous poursuivons des négociations en vue d'une entente visant à renforcer la collaboration avec l'Inde en sciences et technologie qui donnera aux Canadiens un point d'accès mutuellement avantageux au secteur florissant du savoir dans ce pays ainsi que des bases solides pour la croissance future de nos échanges en matière de commerce et d'investissement.

Il demeurera toutefois d'une importance primordiale de déployer des efforts de promotion des exportations axés sur le client. Le gouvernement mènera des consultations pour établir si de nouveaux programmes pourraient améliorer notre façon d'offrir aux entreprises les conseils et l'assistance spécialisés dont elles ont besoin –

investissements à l'étranger et de l'étranger, recherche de partenaires en R-D ou d'accords de licence, et recherche d'intrants à prix compétitifs. Il adaptera ses programmes de promotion commerciale aux nouvelles réalités des chaînes de valeur mondiales et régionales de même qu'au nouveau rôle des alliances créatives et durables en matière de finances, d'investissement et de savoir. Le gouvernement accroîtra en outre considérablement les services de renseignements à l'intention des entreprises et de ceux qui s'intéressent aux possibilités et défis que présente la région.

Le gouvernement s'efforce constamment d'échanger avec les collectivités canadiennes, notamment avec nos communautés ethnoculturelles asiatiques en raison de leur capacité interculturelle et de leur esprit d'entreprise. Il collabore également de près en ce sens avec des associations d'entreprises, des organisations-cadres nationales et sectorielles ainsi qu'avec des centres d'apprentissage et de recherche, telle la Fondation Asie-Pacifique du Canada.

Nous estimons important de consulter ainsi un large public pour nous guider dans l'établissement de nos priorités et de nos programmes. C'est dans cet esprit que nous avons lancé, au début de 2004, une campagne de consultations auprès de diverses parties intéressées, y compris les provinces et les territoires, les associations sectorielles, les universités et la société civile, pour connaître leur opinion à propos des débouchés émergents, notamment en Chine et en Inde. Le gouvernement continuera à travailler en partenariat avec les milieux intéressés afin de s'assurer que sa stratégie aide les entreprises à trouver de réels débouchés dans cette région et ailleurs dans le monde.

En Asie, des démarches sur mesure constituent un plus nécessaire, chaque marché et chaque secteur étant particulier. En plus des efforts généraux visant l'Asie dans son ensemble, nous devons miser sur nos atouts dans les pays suivants, qui font partie de cette région et sont au cœur de notre stratégie régionale.

La Chine

Le Canada a des liens solides et profonds avec la Chine. Notre pays compte actuellement plus d'un million de Canadiens de descendance chinoise. Notre relation est nourrie par de nombreux liens en matière d'éducation et renforcée par les expériences que vivent les touristes canadiens qui se rendent en Chine et par celles des Chinois qui viennent nous visiter en grand nombre (plus de 100 000 en 2004).

La Chine est devenue depuis peu la quatrième puissance commerciale du monde et la deuxième destination de l'investissement direct étranger. Avec une croissance annuelle moyenne supérieure à 9 % depuis 10 ans, qui génère une énorme demande d'intrants et de produits de consommation fins importés et qui amène les Chinois à réclamer un accès aux marchés mondiaux, la Chine est aujourd'hui une puissance économique ayant un impressionnant rayon d'action dans le monde. De par son ampleur même, cette évolution que connaît la Chine a des répercussions sur l'offre et la demande mondiales. L'intense productivité manufacturière du pays fait baisser le prix de quantité de produits dans le monde, et la forte demande asiatique dominée par la Chine se traduit par une hausse considérable des prix de l'énergie et d'autres produits de base, une dynamique qui marquera pendant des décennies encore le commerce mondial des marchandises à base de matières premières. Alors que les yeux du monde entier sont rivés sur la remarquable vigueur de la Chine comme foyer industriel, celle-ci forme des ouvriers du savoir dans des disciplines scientifiques, de génie, de médecine et techniques à un rythme dont on perçoit l'ampleur rien qu'à voir le raffinement et la qualité sans cesse croissants de sa production manufacturière.

Le pays comprend d'énormes économies régionales le long de la côte – comme Hong Kong, porte d'accès à la Chine méridionale – ainsi que dans un petit nombre de régions intérieures. Sur le plan sectoriel, d'excellents débouchés variés s'offrent dans les secteurs de l'agroalimentaire, des ressources et des technologies et services connexes, de l'ingénierie et de la construction, de l'information, des télécommunications, des technologies de l'environnement et des énergies propres, et des services pédagogiques. Le gouvernement collaborera activement avec les entreprises canadiennes pour pouvoir profiter de manière optimale de cet état de choses. Il sera important de conclure des alliances avec des partenaires asiatiques si nous voulons préserver notre position concurrentielle face aux entreprises américaines et étrangères présentes en Chine qui ont déjà établi de tels partenariats. De plus, la demande chinoise croissante ne se résume pas aux intrants et aux

produits de consommation courante. La Chine ne peut satisfaire ses besoins en infrastructures de tout genre, qu'il s'agisse d'énergie, de transports ou de services financiers, qu'en se tournant vers l'extérieur.

Nous entendons nous servir des voies existantes et nouvelles pour resserrer nos relations officielles avec la Chine. Un Groupe de travail stratégique apporte son concours à la tenue régulière de consultations bilatérales sur d'importantes questions d'ordre politique et économique ainsi qu'au renforcement de la communication et de la collaboration entre nos deux pays à propos des grands enjeux d'intérêt commun. L'organisation d'événements de hauts niveaux tels que la mission commerciale du Canada qu'a dirigé le ministre du Commerce international en janvier 2005 à Shanghai, à Beijing et à Hong Kong contribue également à rehausser l'image du Canada en plus de nous permettre de marquer des progrès importants sur des questions bilatérales et d'aider des entreprises canadiennes à sceller des ententes commerciales avec des partenaires chinois.

À l'heure actuelle, plus de 1 900 entreprises canadiennes sont déjà présentes en Chine, dont 400 y ont pignon sur rue. Le gouvernement met à leur disposition, en partenariat avec le Conseil commercial Canada-Chine, un plus grand nombre d'agents commerciaux que dans n'importe quel autre marché à l'exception de celui des États-Unis. Afin d'améliorer le climat offert aux investisseurs canadiens, nous avons également relancé les négociations avec la Chine en vue de la conclusion d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger. Par cette initiative et par d'autres encore, nous visons à doubler d'ici 2010 la valeur des échanges commerciaux et d'investissement entre le Canada et la Chine.

Le Japon

Toujours première économie de la région et de loin, le Japon, en plus d'être un chef de file mondial en R-D, est aussi le plus gros investisseur, la première place financière et la plus grande puissance industrielle de toute l'Asie. Le Japon est le deuxième marché d'exportation du Canada et sa principale source d'investissement d'origine asiatique. La présence de longue date du Canada sur le marché japonais nous procure un partenaire stratégique pour accéder aux marchés régionaux du commerce et de l'investissement. En fait, on ne peut réussir durablement en Chine et dans d'autres économies asiatiques dynamiques sans participation japonaise. C'est pourquoi les premiers ministres Martin et Koizumi ont convenu, en janvier 2005, d'établir un nouveau cadre de relations économiques canado-japonais afin de nous aider à réaliser nos grandes priorités économiques communes et à nous attaquer aux nouveaux défis et aux nouvelles possibilités que présente notre relation.

Le Canada et le Japon consolideront leur coopération économique au moyen d'initiatives en matière de politiques et d'expansion des affaires, en mettant l'accent sur le renforcement des capacités des deux pays sur les plans de l'innovation et de l'économie du savoir dans des domaines comme ceux de la coopération en matière de réglementation et de sciences et technologie, et de la promotion de l'investissement. La réalisation d'une étude conjointe portant sur les coûts et avantages d'une promotion accrue du commerce et de l'investissement ainsi que sur d'autres dossiers de coopération constitue un élément essentiel de ce cadre économique. Le gouvernement s'emploiera résolument, en collaboration avec le Japon, à parfaire ce cadre innovateur, qui nous servira de tremplin vers d'autres efforts bilatéraux visant à réaliser le plein potentiel de notre relation économique avec ce pays.

La République de Corée

La Corée du Sud, avec laquelle nous avons déjà un partenariat spécial, est en importance le troisième membre du triangle de croissance en Asie du Nord-Est. Nous entretenons ec ce pays d'excellentes relations, comme l'illustre bien le fait que ce pays soit la première source d'étudiants étrangers dans nos établissements d'enseignement. En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président Roh ont convenu d'entamer des pourparlers exploratoires en vue de la conclusion d'un éventuel accord de libre-échange, ce qui montre clairement que nous sommes maintenant prêts à voir nos relations avec la Corée se développer et se resserrer.

Certes, le libre-échange gênerait inévitablement certains secteurs canadiens, notamment celui de la construction navale, mais il offrirait des débouchés pour nos

exportations traditionnelles et nos produits manufacturés à valeur ajoutée ainsi que pour nos secteurs des services financiers, d'assurance, d'éducation, etc., et de l'investissement.

Comme dans le cas du Japon et de la Chine, la stratégie du gouvernement consistera à aider les entreprises canadiennes à s'ajuster promptement à l'évolution du marché, et ce, en leur fournissant un appui pratique qui leur permettra de nouer en toute confiance des relations à long terme – liaisons aériennes directes, accès aux marchés dans des conditions favorables, et protection de la propriété intellectuelle et de l'investissement.

L'Inde

L'Inde et le Canada partagent un même attachement à la démocratie et à la primauté du droit et ont tous deux à cœur de favoriser une plus grande intégration des pays en développement dans le système commercial multilatéral. Nous avons également en commun une langue, des liens de par notre appartenance de longue date au Commonwealth, ainsi que des similitudes dans nos systèmes juridique, financier et politique. Plus de 700 000 personnes de descendance indienne, dont plus de 300 000 sont nées en Inde, vivent, travaillent et étudient au Canada. Malgré ces atouts, nos relations avec l'Inde n'ont pas été optimales dans le passé.

L'esprit d'entreprise qu'on observe chez de nombreux membres de notre communauté indo-canadienne, ainsi que les liens éducatifs et scientifiques que celle-ci entretient avec l'Inde, le tout s'ajoutant à la réforme de l'économie indienne, nous confèrent cependant aujourd'hui un nouvel avantage dont nous commençons à profiter. Compte tenu de la libéralisation de plus en plus grande du marché indien et de la priorité constante que l'Inde accorde au développement de son infrastructure, ce pays offre de plus en plus de possibilités aux Canadiens dans les secteurs des technologies de l'information et des communications, de l'ingénierie et de la construction, du pétrole et du gaz naturel, de l'énergie, ainsi que des services environnementaux et financiers. L'Inde pourrait également devenir pour nous un très important partenaire dans les domaines des sciences, de la technologie et de l'éducation : elle assoit intentionnellement son avenir économique sur les compétences de sa main-d'œuvre, et ce, tout en cherchant à s'allier des partenaires stratégiques pour poursuivre son développement. Contrairement à l'Asie de l'Est, elle n'est toutefois pas encore un acteur important dans les chaînes de valeur mondiales. De par sa taille imposante et sa toute nouvelle ouverture au monde, l'Inde est un géant qui s'éveille et qui rivalisera avec la Chine dans un avenir prévisible.

La croissance de la classe moyenne indienne ouvre également de nouveaux débouchés pour bien des secteurs d'activité canadiens, depuis celui de la fabrication de biens de consommation à ceux de l'industrie touristique et des établissements d'enseignement post-secondaire. Conscient des possibilités qu'offre l'Inde, le ministre du Commerce international y a dirigé, en avril 2005, une mission commerciale qui comportait un volet axé sur les sciences et la technologie. À cette occasion, les entrepreneurs canadiens ont pu se renseigner sur d'éventuels débouchés dans plusieurs domaines, dont ceux des infrastructures de transport, d'énergie ainsi que de

ÉCHANGES SCIENTIFIQUES ET TECHNOLOGIQUES AVEC L'INDE : UN EXEMPLE DE RÉUSSITE

Déterminés à promouvoir l'établissement entre l'Inde et le Canada de liens étroits de collaboration en matière de sciences et technologie, l'Institut indien de la technologie (IIT) et l'Université de Waterloo (UW) ont signé depuis 1998 une série d'ententes visant l'échange d'étudiants et de professeurs ainsi que la mise sur pied de programmes de recherche conjoints dans les domaines du génie électronique, de la photonique et des sciences biologiques. « L'Inde est un géant de la technologie, et des instituts comme l'IIT figurent parmi les meilleurs au monde », d'affirmer Amit Chakma, vice-recteur à l'enseignement de l'UW. « Ces projets profiteront au secteur privé et aux universités de nos deux pays. » Le Canada's Technology Triangle Group – en étroite collaboration avec les délégués commerciaux du consulat du Canada à Mumbai – a joué un rôle déterminant dans la formation de ce partenariat.

technologies de l'information et des communications, de l'agroalimentaire, et des services financiers. Notre objectif global est d'exporter pour plus de 2 milliards de dollars de biens et services en Inde d'ici 2010.

À cette fin, le gouvernement a relancé les pourparlers bilatéraux avec l'Inde en vue de la signature d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger, et il a réalisé des progrès significatifs vers la conclusion d'un accord de coopération scientifique et technologique afin de favoriser la formation de partenariats canado-indiens dans ce domaine. Pour appuyer cette initiative, le gouvernement puisera à même le financement accordé dans le budget de 2005 pour établir un programme de base visant à encourager dans divers domaines la collaboration entre scientifiques et technologues canadiens et indiens en vue de la réalisation de travaux de recherche susceptibles de mener à la mise au point, à la production et à la commercialisation de nouvelles technologies. Une telle initiative nous permettra de pénétrer de nouveaux marchés internationaux, ce qui se traduira au Canada par de nouveaux emplois et des investissements industriels, de même que par un renforcement de nos compétences en sciences et technologie grâce au fait que nous aurons eu accès aux milieux internationaux de la recherche.

Autres partenaires en Asie

Parmi les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), beaucoup de petites puissances économiques émergentes présentent des tendances similaires à celles qu'on observe en Chine et en Corée du Sud. Elles participent à l'intégration économique régionale et mondiale et investissent dans leur population et dans leur infrastructure tant matérielle que juridique. Singapour, en particulier – avec qui le gouvernement est en train de négocier un accord de libre-échange –, demeure une plaque tournante régionale pour les opérations bancaires, la gestion de patrimoine et les services d'assurance. Par ailleurs, les institutions financières canadiennes sont présentes en Indonésie et dans d'autres pays de la région. Le Vietnam est en train de se positionner lui aussi comme un acteur international important. D'ailleurs, si le Canada appuie le Vietnam dans son projet d'accession à l'OMC, c'est non seulement qu'il veut s'assurer que ce pays se dotera d'un régime juridique qui puisse être conciliable avec l'établissement de relations à long terme (comportant, par exemple, des règles en matière de protection du droit de propriété intellectuelle), mais aussi parce qu'il a des visées précises concernant d'éventuels échanges commerciaux de biens et services. Il ne faut toutefois pas oublier, comme nous le rappellent à l'occasion divers événements dont le plus récent a été la tragédie du tsunami en décembre 2004, que nombre de ces pays sont encore en développement et vulnérables et que nos intérêts sur les plans humanitaire, politique et de la sécurité y sont aussi en jeu.

Le gouvernement :

- négociera avec la Chine et l'Inde de solides accords de promotion et de protection de l'investissement étranger;
- établira un nouveau cadre de relations économiques Canada-Japon afin d'améliorer nos relations économiques dans des domaines tels que ceux de la coopération en matière de réglementation et de la promotion de l'investissement, et nous en ferons un point de départ pour le déploiement d'autres efforts bilatéraux;
- poursuivra nos pourparlers avec la Corée du Sud en vue de la négociation d'un accord de libre-échange;
- appuiera la stratégie de la Colombie-Britannique, qui entend devenir un tremplin vers l'Asie, pour faire en sorte que nous disposions de l'infrastructure nationale voulue pour accroître nos échanges et rapports commerciaux avec l'Asie;
- négociera avec la Chine et l'Inde des accords bonifiés en matière de services aériens afin d'accroître nos échanges commerciaux et de resserrer notre collaboration en matière de tourisme et d'enseignement;
- explorera de nouveaux moyens d'aider les entreprises canadiennes à établir des relations d'affaires durables en Asie et gérer la complexité et les risques que présentent les marchés asiatiques;
- fera en sorte de dépasser les 2 milliards de dollars d'exportations vers l'Inde et de doubler nos échanges économiques avec la Chine d'ici 2010;

- encouragera dans toute l'Asie la collaboration entre entreprises canadiennes et partenaires asiatiques dans le domaine des sciences et technologie au moyen d'initiatives diverses, dont la conclusion d'accords officiels et la prestation de services directs aux entreprises;
- augmentera sensiblement les services afin de mieux renseigner et de sensibiliser les entreprises canadiennes sur les débouchés qui s'offrent en Asie et de les aider à réussir à s'implanter sur ces marchés.

L'EUROPE

Notre histoire et notre culture communes influent encore sur notre relation avec l'Union européenne, notre deuxième partenaire mondial sur les plans du commerce, de l'investissement et de l'innovation, un partenaire dont l'importance équivaut sensiblement pour nous à celle de l'ensemble de la région Asie-Pacifique. Bien que nous traitions directement et souvent avec l'Union européenne, celle-ci ne représente cependant pas la totalité de l'espace économique européen plus large : d'autres pays, notamment la Suisse et la Norvège, font partie du même continent, et des « pays étrangers proches » de l'Europe, à savoir d'anciennes républiques soviétiques, ainsi que les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord sont également de plus en plus liés aux chaînes de valeur centrées en Europe. La stratégie du gouvernement fédéral tient compte de cette réalité et mise sur nos forces pour étendre nos liens dans cette partie du monde.

L'Union européenne

L'Union européenne (UE) est le plus important marché du monde, avec une population de plus de 450 millions d'habitants, et, depuis son élargissement dans le Centre et le Sud de l'Europe en 2004, son PIB rivalise maintenant avec celui des États-Unis. Les gouvernements des États membres de l'Union ont à cœur de créer un avenir européen, et le secteur commercial de l'UE, riche et ingénieux, est le premier investisseur et l'une des plus importantes sources de technologie et d'innovation du globe. La force conjuguée des pays de l'UE est venue modifier toute la donne commerciale mondiale et régionale, de sorte que le Canada s'en trouve amené à devoir affronter une vive compétition et de sérieux problèmes au moment même où il s'emploie à mettre à jour sa stratégie en matière de relations commerciales.

Le gouvernement utilise de nombreux moyens pour resserrer les liens entre le Canada et l'UE. Il est guidé dans cette voie par des rencontres au sommet entre le premier ministre, le président de la Commission européenne et le président en exercice de l'UE. En mars 2004, le premier ministre Martin a été l'hôte d'un sommet qui a permis de raviver nos relations en donnant lieu au lancement du Programme de partenariat Canada-Union européenne, lequel prévoit une coopération bilatérale dans les domaines de la sécurité et de la prospérité économique mondiale ainsi que sur d'autres questions d'intérêt majeur. Afin d'actualiser nos liens commerciaux et d'appuyer le milieu des affaires canadien, nous sommes en train d'élaborer avec l'UE un accord axé sur l'avenir, l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI). L'accord en question, qui devrait stimuler la croissance économique et contribuer à l'augmentation de la productivité, comportera des dispositions ayant pour objet de faciliter les échanges bilatéraux en matière de commerce et d'investissement ainsi que les transferts de technologie entre PME canadiennes et de l'UE.

L'ARCI aura une portée allant au-delà des considérations classiques relatives à l'accès aux marchés, car il prendra en compte les enjeux à venir, par exemple la nécessité d'une coopération plus étroite sur les questions touchant la réglementation. Le gouvernement a accepté d'élaborer un cadre de coopération volontaire avec l'UE en matière de réglementation en vue de favoriser l'adoption de pratiques exemplaires, de rendre les initiatives réglementaires plus efficaces et de faciliter nos échanges en matière de commerce et d'investissement. Dans le domaine des sciences, de la technologie et de l'innovation, le gouvernement s'applique à intensifier notre coopération en organisant des ateliers thématiques pour explorer de nouvelles avenues de collaboration et de nouvelles formes de partenariat. La participation de nos entreprises à des programmes de recherche publics et privés de l'UE, en tant que partenaires, sous-traitants ou membres de réseaux informels, a confirmé la réputation du Canada comme riche bassin d'éventuels partenaires pour des travaux de recherche de pointe. C'est ce qui fait que la

valeur des échanges entre le Canada et l'UE dans le domaine des services liés à la R-D, aux brevets et aux droits de licence s'est élevée en 2002 à plus de 2,1 milliards de dollars.

Ces florissantes relations que nous entretenons avec les organes de l'UE ne représentent pas l'entier de nos relations avec l'Europe. C'est vers la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, et la Pologne – et non vers l'UE comme entité – que les entreprises canadiennes exportent. Celles-ci cherchent à investir et à effectuer des transferts de technologie en Espagne et en Allemagne, en Suède et en Irlande, dans des secteurs aussi diversifiés que ceux de l'aérospatiale ou des aliments transformés. En fait, les entreprises canadiennes établies dans des pays de l'UE y vendent le quadruple de ce qu'elle y exportent du Canada. À l'intérieur de chacun de ces pays, elles se concentrent souvent sur certaines villes, régions ou secteurs. Des régions aux caractéristiques différentes du reste de l'UE (telle celle des pays nordiques) appellent des stratégies particulières, comme c'est du reste le cas pour certains parcs scientifiques (p. ex., Sophia Antipolis sur la Côte d'Azur) ou pour des pôles de croissance distincts, comme les « quatre régions motrices » de l'Europe, à savoir la Lombardie, la Catalogne ainsi que les régions Rhône-Alpes et du Bade-Würtemberg.

Pour contribuer au succès de ces stratégies, nous ferons davantage en vue de favoriser et de faciliter les contacts d'entreprise à entreprise. Nous mettrons tout en œuvre pour aider le Forum sur le commerce Canada-Europe à jouer son rôle de facilitateur si utile à nos milieux d'affaires de part et d'autre de l'Atlantique.

Nos efforts pour consolider notre présence en Europe doivent porter, au-delà de Bruxelles et des capitales nationales, sur d'autres marchés, milieux et secteurs particuliers. Il nous faut déployer nos ressources et activités commerciales dans l'ensemble de l'UE, là où il est le plus indiqué de le faire dans l'intérêt des entreprises canadiennes.

En nous employant à maintenir et à améliorer nos relations avec l'UE, il nous faut avoir pleinement à l'esprit leurs éventuelles incidences sur nos relations avec les États-Unis. Nous devons nous assurer que les façons d'aborder les questions commerciales aux États-Unis et au sein de l'UE, spécialement en matière de normes et de réglementation, soient compatibles. Les sociétés canadiennes étant très actives sur ces deux marchés clés, nous devons prévenir toute situation où le fait de nous soumettre aux exigences d'un des partenaires nous ferait perdre des débouchés sur le marché de l'autre. La dynamique États-Unis–Union européenne a d'ailleurs fortement à voir avec notre objectif actuel de tout mettre en œuvre pour que le Canada soit considéré par les entreprises européennes comme la porte d'entrée idéale pour s'implanter en Amérique du Nord.

Nous surveillerons également de près l'évolution de la situation sur d'autres chapitres. Les pourparlers en cours entre les États-Unis et l'UE sur la question de l'aviation civile, par exemple, pourraient constituer la première étape de l'instauration d'un régime trilatéral plus ouvert qui donnerait davantage de choix aux voyageurs et aux expéditeurs internationaux. Mis à part notre collaboration constante et étroite avec l'OMC, le domaine de l'aviation civile est l'un des rares où nous envisageons une concertation trilatérale de nos initiatives gouvernementales respectives. Il en va tout autrement dans le secteur de la défense, où il est impératif que nous réagissions plus stratégiquement aux politiques d'approvisionnement qui sont axées sur les fournisseurs nationaux et favorisent des investissements réciproques, car elles ont souvent pour conséquence d'écarter les fournisseurs canadiens.

Autres partenaires européens

En dehors de l'UE, le Canada a de solides liens en matière d'investissement et de commerce avec les quatre membres de l'Association européenne de libre-échange, soit la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Les économies modernes de ces pays offrent une technologie de pointe et présentent un important potentiel commercial pour les entreprises canadiennes, en particulier dans le secteur de l'énergie et dans ceux qui sont tributaires des ressources naturelles. Pour appuyer les entreprises canadiennes, nous poursuivrons nos négociations avec l'Association en vue d'en arriver à la conclusion d'un accord de libre-échange, ce qui nous fournirait un tremplin stratégique pour étendre nos liens commerciaux dans les pays nordiques et en Europe centrale ainsi que dans l'ensemble de la zone de l'UE.

Le gouvernement :

- négociera avec l'UE un accord de renforcement du commerce et de l'investissement;
- élaborera un accord cadre volontaire pour la coopération réglementaire avec l'UE afin de répandre le recours aux pratiques exemplaires;
- poursuivra ses négociations avec les quatre pays de l'Association européenne de libre-échange en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange;
- mènera une étude sur les centres commerciaux européens prioritaires existants et potentiels afin de pouvoir offrir aux entreprises canadiennes des services commerciaux plus souples et plus efficaces sur le continent européen (par exemple, en revoyant la répartition de nos délégués commerciaux dans l'ensemble de l'Europe).

AUTRES MARCHÉS CLÉS

Tout en accordant une attention particulière aux relations économiques les plus importantes du Canada, le gouvernement ne négligera pas pour autant d'autres grands marchés qui peuvent être d'intérêt majeur pour certaines entreprises canadiennes ou certains secteurs de notre économie dans l'établissement de leur stratégie globale.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande

L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont, sur le plan stratégique, des acteurs de plus en plus importants dans les chaînes de valeur de la région Asie-Pacifique. La Nouvelle-Zélande a été le premier pays industrialisé à examiner la possibilité de conclure un accord de libre-échange avec la Chine. L'Australie, de son côté, a déjà conclu un tel accord avec les États-Unis, ce qui non seulement sert ses intérêts commerciaux naturels auprès du premier importateur mondial, mais s'inscrit fort bien dans sa stratégie de recherche d'investissements asiatiques (notamment japonais) dans des secteurs qui profiteront de ce nouvel accès privilégié. Ces pays ont tous les deux des accords de libre-échange avec certains pays de l'ANASE (par exemple, avec Singapour et la Thaïlande) et ils sont à négocier conjointement un accord régional de libre-échange avec l'ensemble des pays de l'ANASE. Nos échanges florissants dans les deux sens (d'une valeur d'environ 4 milliards de dollars avec ces deux pays en 2004) et notre relation qui se développe en matière d'investissement sont manifestement appelés à s'intensifier non seulement dans les secteurs traditionnels de l'agriculture ou tributaires des ressources, mais également dans les domaines de la haute technologie, comme ceux de la biotechnologie, des communications et de l'équipement médical, où le Canada peut se servir du positionnement de ces pays en Asie de l'Est comme d'un tremplin. Le gouvernement veille de près, par l'entremise de l'OMC, à la promotion des intérêts canadiens dans ces deux pays, et notre équipe commerciale a rationalisé sa structure de fonctionnement de manière à offrir un « guichet unique » aux exportateurs canadiens désireux de faire des affaires dans la région.

La Russie

La Russie possède un énorme capital physique et humain, mais n'a pas encore réussi à se débarrasser des derniers vestiges de la mauvaise gestion économique de l'ère soviétique. Malgré cela, elle représente un marché particulièrement prometteur pour les entreprises canadiennes, qui, déjà, ont investi dans les domaines des ressources naturelles, de l'infrastructure et du développement industriel, ainsi que dans les secteurs de la haute technologie et de l'agroalimentaire. Par rapport au volet nordique de la politique étrangère du Canada, la Russie est notre premier partenaire bilatéral et occupe un rôle de premier plan dans toutes les initiatives circumpolaires. Nous tirons avantage de part et d'autre de notre coopération prioritaire avec la Russie sur le développement économique de l'Arctique.

Confiants en l'avenir, le gouvernement participe activement aux négociations relatives à l'accession de la Russie à l'OMC, à la fois pour promouvoir les intérêts particuliers du Canada en ce qui touche l'accès de nos biens et services à ce marché et pour contribuer à la modernisation systématique du droit économique russe. De leur côté, les entreprises canadiennes reçoivent un appui financier d'Exportation et développement Canada, dont le chiffre d'affaires annuel en Russie s'est multiplié. L'investissement canadien en Russie, dont la protection est garantie par notre accord et nos programmes de protection de l'investissement, est

particulièrement important : des pays asiatiques avides de ressources, tels que la Chine et le Japon, sont des clients assurés pour des sociétés canadiennes et des coentreprises canado-russes qui exploitent les vastes ressources naturelles de la Sibérie.

Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord

Les entreprises canadiennes ont porté moins d'attention aux possibilités en matière de commerce et d'investissement au Moyen-Orient que leurs concurrentes américaines ou européennes. Il y a pourtant des marchés prometteurs et des possibilités de relations à long terme dans toute la région. Les pays membres du Conseil de coopération du Golfe – Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Koweït, Qatar, Oman et Bahreïn – forment le regroupement le plus prospère du Moyen-Orient. Leur économie collective, de plus en plus diversifiée, est une de celles qui progressent le plus rapidement dans le monde, ce qui y crée de plus en plus de débouchés pour plusieurs catégories d'entreprises canadiennes, à commencer par celles du secteur de la pétrochimie, mais pour bien d'autres encore. Cela s'avère particulièrement vrai dans le cas des plaques tournantes de cette zone économique régionale, lesquelles se positionnent résolument comme des portes d'entrée stratégiques vers les marchés du Moyen-Orient, de l'Asie du Sud et de l'Afrique de l'Est, qui, ensemble, comptent quelque 2 milliards de consommateurs. Pour promouvoir nos intérêts commerciaux dans cette région, le Canada mise sur l'OMC (y compris sur les négociations qui s'y tiennent concernant l'adhésion de l'Arabie saoudite) de même que sur des visites de haut niveau.

En partie grâce à notre accord de libre-échange avec Israël, la relation commerciale entre nos deux pays se porte très bien. Les dispositions de cet accord ont été étendues à l'Autorité palestinienne (AP), et le gouvernement canadien soutient les plans et priorités de l'AP dans les domaines de la sécurité, de la gouvernance et de l'économie. Le gouvernement analyse en ce moment la façon dont les produits en provenance des colonies israéliennes sont traités en vertu de l'accord. La Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels (Canada-Israel Industrial Research and Development Foundation – CIIRDF), qui fait la promotion de la collaboration en R-D entre entreprises des deux pays, contribue également au renforcement des liens commerciaux du Canada avec la région. Nous continuerons d'appuyer notre important engagement commercial dans la région en cherchant à renouveler le mandat de la CIIRDF. Nous chercherons de nouvelles occasions dans nos échanges avec la Jordanie, qui subit une forte croissance, et nous ferons l'expansion du commerce avec la République libanaise par le biais de son adhésion à l'OMC.

En Afrique du Nord, les marchés régionaux présentent des débouchés intéressants, étant donné leur forte croissance démographique et leur position géographique qui les rend propices à l'établissement de centres de fabrication pour l'Europe de l'Ouest. Même si de nouveaux développements, comme l'accord de libre-échange intervenu entre les États-Unis et le Maroc, viennent y accentuer la concurrence, l'Afrique du Nord offre aux entreprises canadiennes des perspectives prometteuses dans les secteurs des aliments et des biens de consommation ainsi que des biens et services d'infrastructure. En plus de négocier à l'OMC avec l'Algérie et la Libye, qui aspirent à y adhérer, le gouvernement offre dans cette région un soutien direct de haut niveau aux entreprises canadiennes. Le premier ministre s'est rendu en Libye en décembre 2004 afin d'y appuyer les entreprises canadiennes actives dans les domaines du génie civil, de l'aérospatiale, du pétrole et du gaz naturel, des télécommunications ainsi que dans d'autres secteurs prometteurs de ce pays. En collaboration avec le Conseil d'affaires canado-arabe, le secrétaire parlementaire du ministre du Commerce international a dirigé, le même mois, une mission commerciale dans cette région afin d'y chercher des créneaux dans ces divers secteurs ainsi que dans celui de l'éducation et de la formation.

Si de nouvelles possibilités se présentent, nous demeurons ouverts à l'établissement, en matière de commerce et d'investissement, de liens plus officiels fondés sur des règles, y compris à la conclusion d'importants accords ponctuels dans des domaines comme ceux de l'investissement, de la coopération en matière de réglementation, du tourisme et des visas, de la fiscalité, et des services aériens.

Le gouvernement :

- conclura si possible, par l'entremise de la Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels, un nouvel accord de collaboration bilatérale avec Israël en matière de R-D, et explorera la possibilité de reprendre ce même modèle de collaboration dans d'autres marchés, dont ceux de l'Inde et de la Chine;
- organisera d'autres visites de haut niveau dans les pays présentant les perspectives les plus intéressantes sur le plan du renforcement de nos liens commerciaux.

Commerce international et développement

Les liens entre notre stratégie commerciale et le développement international sont multiples. Nous offrons l'un des programmes d'accès aux marchés les plus généreux au monde, notamment l'accès en franchise pour la plupart des exportations en provenance des pays les moins avancés et un régime comportant peu de limitations techniques. Nous exerçons à l'OMC des pressions en faveur de l'adoption de nouvelles règles qui tiennent compte des intérêts des pays en développement. Nous faisons la promotion de l'objectif de responsabilité sociale de l'entreprise, qui est pour celle-ci, en plus d'une saine pratique commerciale, une façon de se montrer bonne citoyenne du monde. Nous offrons une aide technique liée au commerce qui vient s'ajouter à l'aide globale que nous accordons déjà pour encourager la bonne gouvernance et la primauté du droit, ce qui est d'une portée pouvant englober, par exemple, les pratiques exemplaires en matière d'administration douanière aussi bien que les modèles d'inspection vétérinaire. Et nous stimulons l'investissement africain et étranger en Afrique par la création du Fonds d'investissement du Canada pour l'Afrique, un fonds conjoint des secteurs public et privé ayant pour objet la fourniture de capital-risque pour des investissements privés générateurs de croissance en Afrique. Il vise l'injection d'au moins 200 millions de dollars pour de nouveaux investissements en Afrique, dont la moitié proviendront du gouvernement et l'autre moitié, de partenaires du secteur privé. Ce fonds, qu'on pourra commencer à utiliser plus tard cette année, sera administré sur une base de rentabilité commerciale et devra, dans toutes ses opérations, respecter les normes convenues en matière de responsabilité sociale de l'entreprise.

LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE

Les entreprises qui affichent une approche sérieuse à la responsabilité sociale contribuent par ce fait à leur bonne réputation ainsi qu'à leur rendement opérationnel, et encouragent la fidélité et l'innovation. Somme toute, il est plus probable qu'elles soient perçues comme un bon investissement et une société à favoriser par les investisseurs, les employés, les clients, les autorités réglementaires, et les partenaires dans les coentreprises. Les preuves s'accumulent à l'effet que les sociétés qui épousent les qualités essentielles de la responsabilité sociale sont en général plus performantes que leurs concurrents qui ne s'y engagent pas. Les délégués commerciaux du Canada participent activement avec les gens d'affaires canadiens à la promotion de l'objectif de responsabilité sociale de l'entreprise dans le monde.

CONCLUSION

Le présent document définit les stratégies que doit adopter le gouvernement pour relever les défis d'un marché mondial en rapide transformation. D'importants développements rendent notre monde plus petit, ouvert, dynamique et complexe, une évolution qui a des répercussions sur notre société, notre économie, notre sécurité et notre identité – répercussions dont il est question plus en détail dans chaque document de l'Énoncé de politique internationale du Canada. Le Canada a de nombreux points forts, notamment un secteur privé qui a su promptement s'adapter à ces changements, et ce, en développant de nouvelles façons de faire des affaires qui transcendent les frontières nationales, en exerçant certaines activités sur le continent, le pays ou la localité où il lui était le plus rentable de le faire et en s'organisant autour de réseaux et de chaînes de valeur souples.

Dans notre monde actuel, toute distinction entre l'économie intérieure d'un pays et l'ensemble de l'économie mondiale est artificielle. Les décisions intérieures influent sur la compétitivité internationale des entreprises canadiennes, tout comme le jeu de la concurrence sur notre propre marché est de plus en plus dicté depuis l'extérieur de nos frontières. Notre prospérité repose sur deux piliers jumeaux, à savoir la compétitivité de notre économie dans son ensemble et notre engagement à fond sur les marchés internationaux. La stratégie du gouvernement en matière de commerce intègre ces deux aspects afin de créer des avantages économiques durables pour le Canada.

Si le milieu des affaires canadien exerce des activités partout dans le monde, il demeure que certaines priorités s'imposent clairement en ce qui touche nos relations commerciales et la satisfaction des besoins de nos entreprises. Ces priorités nous dictent de mettre d'abord l'accent sur nos relations avec l'Amérique du Nord – non seulement avec les États-Unis, le point d'ancrage de notre prospérité, mais de plus en plus avec le Mexique, puis sur nos relations avec d'autres moteurs clés d'innovation et d'investissement dans le monde, ce qui est notamment le cas du Japon et des pays de l'UE, et enfin sur les nouvelles grandes puissances économiques d'aujourd'hui, à savoir le Brésil, l'Inde et la Chine ainsi que leurs partenaires dans les chaînes de valeur mondiales. L'importance à accorder à nos relations avec les pays qui ne font pas partie de ce noyau central doit être établie de plus en plus en fonction de l'aptitude de ces pays à servir nos intérêts supérieurs, que ce soit en tirant parti de leurs propres relations stratégiques (par exemple entre l'Australie/Nouvelle-Zélande et l'Asie de l'Est) ou encore en tablant sur leur potentiel économique futur (par ex., la Russie, les pays du Golfe).

Afin de tirer le meilleur parti de ces relations, le gouvernement doit créer sur notre propre marché un climat propice aux affaires afin que le Canada demeure un endroit de choix où investir et un acteur compétitif dans l'économie mondiale : cet aspect fait partie intégrante de la stratégie économique générale du gouvernement. Il doit également réunir les conditions voulues pour faciliter l'établissement de liens commerciaux durables et mutuellement avantageux reposant sur de solides relations politiques entre gouvernements, sur des règles fiables pour régir nos échanges multilatéraux et bilatéraux en matière de commerce et d'investissement, ainsi que sur des initiatives innovatrices non gouvernementales dans de nombreux domaines, comme ceux de la R-D et de l'éducation. Et pour donner à nos entreprises la marge de manœuvre dont elles ont besoin pour être compétitives dans leurs échanges commerciaux, leurs investissements ou toute autre forme d'activité commerciale internationale, le gouvernement doit intervenir par des mesures précises et ciblées.

Il nous faudra être constamment attentifs aux instruments de politique économique et commerciale que nous utiliserons dans le déploiement de cette stratégie. Nous devons mettre à profit nos avantages pour faire en sorte que notre pays demeure un endroit de choix où faire des affaires d'une façon moderne. Nous sommes à cet égard engagés dans une course avec de nombreux pays – une course que nous ne pouvons pas nous permettre de perdre. Par-dessus tout, il est impératif que nous nous servions judicieusement des atouts dont dispose le gouvernement canadien, avec les bons partenaires, au bon moment et au bon endroit : qu'il s'agisse de négociations commerciales ou d'investissements stratégiques dans les deux sens, de pourparlers de haut niveau entre gouvernements ou de promotion de réseaux de savoir et d'influence embrassant les provinces, les territoires, les milieux d'affaires, les milieux universitaires et la société civile. Dans l'exécution de notre stratégie, nous aurons des choix à faire : le gouvernement est déterminé à

travailler de concert avec tous les Canadiens pour que nous fassions ces choix dans notre meilleur intérêt face aux défis d'aujourd'hui et à la nécessité d'asseoir notre prospérité future.

Pour atteindre les buts visés par l'Énoncé de politique internationale, le gouvernement doit faire en sorte que les rôles appropriés soient mis en place en matière de politique étrangère et de commerce international. Il nous faut disposer des outils qui permettront de mettre en œuvre une politique étrangère qui sera cohérente dans les différents secteurs de l'État et qui sera pleinement fidèle aux intérêts du Canada à l'étranger. La stratégie canadienne de commerce international doit apporter les bonnes réponses sur le plan du climat des affaires au pays ainsi que de nos relations commerciales internationales, et assurer aux entreprises canadiennes les services dont elles ont besoin. À cette fin, le gouvernement établira un processus consultatif pour examiner les meilleurs moyens d'y parvenir, à la lumière des questions soulevées au Parlement et par les parties intéressées.